SOURCES OF SME BUSINESS DEBT FINANCING IN ATLANTIC CANADA

By Theresa Shutt & Pierre Vanasse
The Conference Board of Canada
Ottawa, March 1999

TABLE OF CONTENT

Overview and Executive Summary. 1

Introduction 8

Providers of Business Debt Financing 10
- Domestic Banks 10
- Foreign Banks 11
- Trust and Mortgage Loan Companies 12
- Credit Co-operatives 13
- Life Insurers 14
- Specialized Financial Institutions 15
- Credit Cards 16
- SME Financing-Related Initiatives of Government Agencies 17

Patterns of Business Debt Financing 22
- Commercial Loans 22
- Lease Contracts 25
- Non-residential Mortgages 26

Conclusions and Implications 28

APPENDIX 31
- Notes on the Use of Data 32
- Notes on the Type of Financing 32
- Methodology for Estimating SME Business Debt Financing in Atlantic Canada 33

Overview and Executive Summary

Financing for small and medium-sized enterprises (SMEs) continues to be a key focus for government and industry. In response to the need for data, the Conference Board was asked to help characterize the SME lending markets in Atlantic Canada as it had done for Canada as a whole in its September 1997 report entitled *What's New in Debt Financing for Small and Medium Sized Enterprises?* In the course of this work, funded by the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA), the Conference Board not only reviewed debt financing in Atlantic Canada but also updated its database so as to be able to describe any growth that has occurred in the debt financing market since the publication of the 1997 study.

The findings suggest that total business debt financing in Canada increased almost 9 per cent during 1997 to reach $295.1 billion by year-end. Of this total, debt financing to SMEs accounted for 40.6 per cent and increased 7.4 per cent during 1997 to reach $119.9 billion (see Table 1). In comparison, debt financing to SMEs at year-end 1996 totaled $111.6 billion and accounted for 41.2 per cent of the total debt financing market. This suggests that the growing debt financing trends continued during 1997 with above-GDP growth for both large and small loans.

Table 1 — SME Business Debt Financing
CAN $ Millions

SME Market (year end 1997)

	Non-residential mortgages	Commercial loans	Lease contracts	Total
Domestic banks	4,672	58,177	842	63,691
Foreign banks	163	3,679	53	3,896
Life insurers	2,589	-	21	2,610
Trust & mortgage loan	2,494	435	115	3,044
Credit unions/caisses populaires	6,882	8,609	-	15,491
Specialized finance companies	417	10,762	5,184	16,363
Crown corporations	-	8,839	-	8,839
Credit card companies	-	5,930	-	5,930
Total	17,218	96,431	6,215	119,864

SME Market (year end 1996)

	Non-residential mortgages	Commercial loans	Lease contracts	Total
SMEs				
Domestic banks	4,212	51,364	628	56,204
Foreign banks	190	2,902	72	3,164
Life insurers	2,805	-	25	2,830
Trust & mortgage loan	4,570	755	165	5,491
Credit unions/caisses populaires	6,718	9,707	-	16,424
Specialized finance companies	435	9,260	5,650	15,345
Crown corporations	-	7,690	-	7,690
Credit card companies	-	4,426	-	4,426
Total	18,930	86,104	6,540	111,574

Source: The Conference Board of Canada

The research suggests that lending to SMEs in Atlantic Canada reached $7 billion in 1997 and accounted for 5.8 per cent of total debt financing to SMEs in Canada (see Table 2). While this is slightly less than the proportion of small business in Atlantic Canada, which is closer to 8 per cent (Statistics Canada), it does match Atlantic Canada's share of Canada's GDP and reflects the fact that Atlantic Canada small businesses generally tend to be smaller and/or require smaller loans than Canadian SMEs in general.[1]

Table 2 — SME Business Debt Financing in Atlantic Canada
CAN $ Millions

SME Market in Atlantic Canada (year end 1997)

	Non-residential mortgages	Commercial loans	Lease contracts	Total
Domestic banks	334.0	4,159.7	60.2	4,553.9
Foreign banks	3.9	88.3	1.3	93.5
Life insurers	112.6	-	0.9	113.5
Trust & mortgage loan	67.1	18.3	4.8	90.2
Credit unions/caisses populaires	25.5	322.8	-	348.3
Specialized finance companies	16.7	430.5	207.4	654.6
Crown corporations	-	691.5	-	691.5
Credit card companies	-	456.7	-	456.7
Total	559.8	6,167.8	274.6	7,002.2

SME Market in Atlantic Canada (year end 1996)

	Non-residential mortgages	Commercial loans	Lease contracts	Total
Domestic banks	307.9	3,754.7	45.9	4,108.5
Foreign banks	4.8	72.6	1.8	79.1
Life insurers	122.0	-	1.1	123.1
Trust & mortgage loan	122.9	31.7	6.9	161.6
Credit unions/caisses populaires	18.9	248.5	-	267.4
Specialized finance companies	17.4	370.4	226.0	613.8
Crown corporations	-	605.0	-	605.0
Credit card companies	-	449.2	-	449.2
Total	593.9	5532	281.7	6,407.7

Source: The Conference Board of Canada

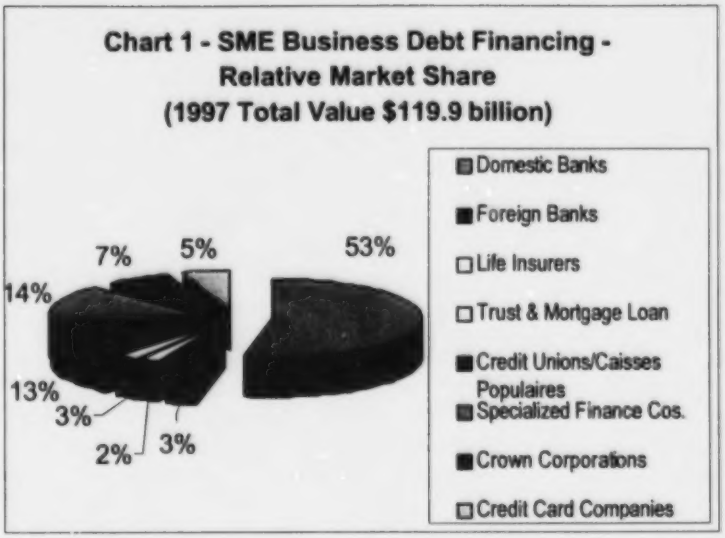
[1] See Roy B. Norton, *The Current Market for Small Business Financing*, Industry Canada, April 1998 (Ottawa).

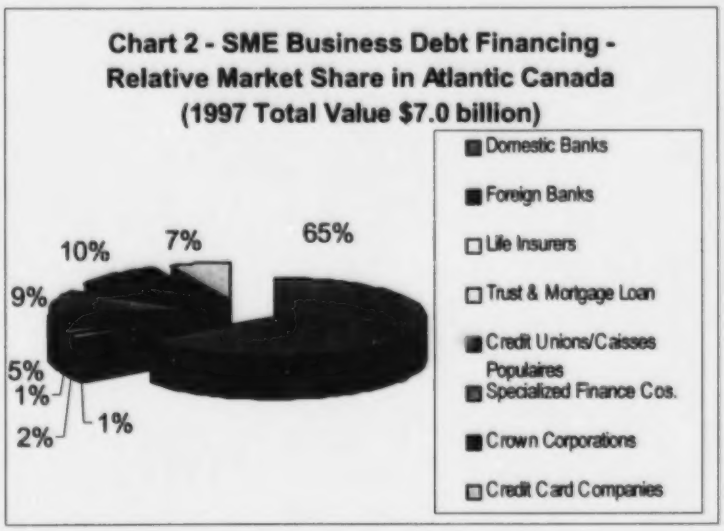
This finding is supported by data from the Small Business Loans Act (SBLA) which show Atlantic Canada representing 7.5 per cent by number of loans but only 6.9 per cent by outstanding amount.

Despite the smaller loan size, Atlantic Canada SMEs appear to be effective users of financing. Indeed, the research shows that they have obtained significant financing from a full spectrum of providers, ranging from financial institutions to governments. Financing choices are similarly broad, and Atlantic Canada SMEs use a variety of alternative loan instruments, from traditional commercial loans to leasing and credit cards.

A clear conclusion is that chartered banks are much more important providers of SME debt financing in Atlantic Canada than in the rest of Canada. Thus, the greatest share of debt financing in Atlantic Canada came from chartered domestic banks, which accounted for 65 per cent of total SME debt financing provided to the region in 1997, compared to 53.1 per cent for Canada as a whole, followed by Crown corporations at 9.9 per cent (7.4 per cent for Canada as a whole). The smallest share of SME business lending in the region was attributed to the trust and mortgage loan sector, which comprised only 1.3 per cent of total business lending (See Chart 1 and Chart 2). This is a substantial reduction from 1996 when the findings showed trust companies providing 2.5 per cent of the SME financing.

There are many reasons for this result. First, credit unions in Atlantic Canada are smaller than those in Quebec and in several other regions of the country. This augments the relative importance of bank-provided financing in the Atlantic Canada deposit-taking sector. This, combined with the fact that almost all of the large trust companies are now owned by banks or insurance companies, creates a situation where banks make up the lion's share of the deposit-taking sector in the Atlantic Canada region. Finally, there is a data availability issue: the small size of the market for financial services in the region means that Atlantic Canada lending often gets consolidated in with Ontario and Quebec statistics.





The final reason deserves further explanation. During the course of our research, it became apparent that many non-bank providers of lending products service clients electronically through data centres. Some of their loans or leases can therefore be booked outside Atlantic Canada even though they are actually done with Atlantic Canada customers. Indeed, there may be fairly significant tax reasons for doing this.[2] As a result, consolidated accounting might also help explain the relative size of the bank presence in the SME debt market of the Atlantic region.

Such data distortions were found to be particularly present in the leasing business, whose firms tend to view the market as North American rather than regional. Thus, many reported that the small size of the Atlantic Canada market did not warrant keeping separate data on operations in the region. Newcourt Credit, for instance, maintains data by

[2] See *Supporting Governments, 1997 edition*, The Conference Board of Canada, February, 1998 (Ottawa).

product line but not by region. It was suggested that in this situation a lease provided by a local branch of a national computer firm to a Moncton small business client would show up through the head office of that national computer firm as a small computer lease, not as a lease in Atlantic Canada. Another example is Canada Trust, which for business reasons, consolidates Quebec, Eastern Ontario *and* Atlantic Canada within its Eastern Canada data.

In the case of our estimates, we made every effort to use allocation procedures that are based in the available data. Nevertheless, the results have to be interpreted with caution, as it is possible that some of the estimation procedures underestimate the actual size of the market. Indeed, most non-bank providers reported that Atlantic Canada represented around 4 per cent of their SME market, which was substantially less than the share held by chartered banks. This is either because it reflects reality or because it reflects data that misrepresent the importance of small business clients from Atlantic Canada. In reviewing the data on the following pages, the reader should keep this in mind.

The report does suggest that the SME debt market appears to be less developed in Atlantic Canada than in Canada as a whole. Indeed, there may be fewer local suppliers, less breadth, fewer providers and fewer local choices. This is an important finding, which may suggest an additional role for government agencies whose mandate it is to fill this possible regional financing gap.

Despite this conclusion, debt financing to SMEs in Atlantic Canada appeared to have increased rapidly in many instances (see Table 3). Indeed, financing provided by the co-operative sector increased at the fastest rate from 1996 to 1997, rising 30.3 per cent to $348.3 million, followed by business lending by foreign banks, whose holdings of business debt increased 18.2 per cent to $93.5 million. The largest decrease in business debt financing occurred for trust and mortgage loan companies, whose holdings of business debt fell 44.2 per cent from $161.6 million to $90.2 million. This is largely the result of the acquisition of National Trust by a major chartered bank during the period.

Table 3 — PERCENTAGE GROWTH IN SME FINANCING TO ATLANTIC CANADA 1996-97

	Non-residential mortgages	Commercial loans	Lease contracts	Total
Domestic banks	8.5%	10.8%	31.2%	10.8%
Foreign banks	- 17.8%	21.7%	- 28.8%	18.2%
Life insurers	- 7.7%		- 17.6%	- 7.8%
Trust & mortgage loan	- 45.4%	- 42.4%	- 30.4%	- 44.2%
Credit unions/caisses populaires	34.7%	29.9%		30.3%
Specialized finance companies	- 4.0%	16.2%	- 8.2%	6.6%
Crown corporations		14.3%		14.3%
Credit card companies		1.7%		1.7%
Total	- 5.7%	11.5%	- 2.5%	9.3%

Source: The Conference Board of Canada

INTRODUCTION

Financing for small and medium-sized enterprises (SMEs) continues to be a key focus for government and industry. In response to the need for data, the Conference Board published its study *Alternative Sources of Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises* in 1995. In 1997, with assistance from Industry Canada, The Business Development Bank of Canada, the Canadian Bankers Association (CBA), and the Canadian Finance and Leasing Association, the Conference Board conducted a follow-up study entitled *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises?* Both reports concluded that small business financing was broader and much more vibrant than was originally thought.

The reports characterized the SME debt market as growing rapidly, supported by a large number of providers and supplying very innovative financing options for small business. Indeed, the second report concluded that the availability and accessibility of business debt financing for SMEs had improved substantially since the Conference Board's original study was completed in 1996. Reasons included increased awareness of the importance of this segment of the market, changes to the *Small Business Loans Act* and the Business Development Bank of Canada (which has been given a new mandate) and the creation of new partnerships between Crown corporations and private financial institutions.

During the summer of 1998, a question emerged as to whether the trends contained in the studies were applicable to other regions of Canada. This question created the need for this report, which examines the SME debt-financing trends in Atlantic Canada. The research was funded by the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA), which is obviously keenly interested in the issue. The Conference Board gratefully acknowledges their support of this initiative.

Carving out a region from the 1998 study was by no means a trivial task. One of the reasons is a shortage of research on SME debt financing, largely because data are not readily available. Similarly, it was very difficult to obtain data on the importance of SME debt financing in Atlantic

Canada. As a result, the study had to rely extensively on the knowledge and willingness of many providers of financing to share often confidential data with the Conference Board. The Board gratefully acknowledges the contribution of all sectors of the financial services industry to the success of the project. The design and method of the research, as well as the content of the report, were determined solely by The Conference Board of Canada in keeping with Conference Board guidelines for financed research. The Appendix provides the reader with explanatory notes that describe the data sources, methodology and the types of financial instruments used in the study.

PROVIDERS OF BUSINESS DEBT FINANCING

Domestic Banks

Domestic banks are an important provider of financial services, consistently providing more than half of the debt financing to businesses in Canada. This trend continued in 1997, and total business debt financing by the domestic chartered banks increased approximately 15 per cent from 1996 to reach $184.6 billion at year-end 1997. Commercial loans, at 91.3 per cent, accounted for the greatest share of this lending, increasing 14.9 per cent during 1997 to reach $168.6 billion. The greatest increase in domestic bank lending to business, however, occurred in the category of lease contracts, which grew from $1.8 billion in 1996 to $2.4 billion in 1997, an increase of 36.1 per cent. Non-residential mortgages provided by banks grew 12.5 per cent to $13.5 billion in 1997. The data related to debt financing trends for Canada as a whole can be found in the Appendix.

Lending to SMEs in Canada: Business lending to SMEs by Canadian domestic banks totalled $63.7 billion in 1997, a 13.3 per cent rise from 1996. The greatest financing to SMEs occurred in the form of commercial lending, which reached $58.2 billion at year-end 1997, up from $51.4 billion in 1996 (an increase of 13.2 per cent). Non-residential mortgage lending to SMEs was estimated at $4.7 billion (an increase of 10.9 per cent from 1996), while debt financing in the form of lease contracts was estimated to be $842 million (an increase of 34.1 per cent from 1996). Table 1 provides figures for SME debt financing in Canada.

Lending to SMEs in Atlantic Canada: Chartered banks appear to be comparatively more important providers of debt financing in Atlantic Canada than in Canada as a whole. Of the total amount of business debt financing provided to SMEs in Canada, $4.6 billion was allocated to Atlantic Canada. Commercial loans outstanding for SMEs in Atlantic Canada accounted for the largest share and increased slightly to reach an estimated $4.2 billion at year-end 1997. In 1997, it was determined that 7.2 per cent of all commercial loans under $1 million were in Atlantic Canada. Based on this

method of calculation, SME debt financing to Atlantic Canada in the form of non-residential mortgages and lease contracts was estimated at $334.0 million and $60.2 million, respectively. Table 2 provides figures for SME debt financing in Atlantic Canada.

Foreign Banks

Business debt financing by foreign banks increased at almost twice the rate of that for domestic banks, with a rise of 23.1 per cent in total lending to businesses. With a total of $24.3 billion, business debt financing by foreign banks accounted for 8.3 per cent of the total market. The increase in total business debt financing is attributed primarily to a 26.8 per cent increase in commercial loans outstanding. The remaining lending categories of non-residential mortgages and lease contracts declined at rates of 14.4 per cent and 25.8 per cent, respectively.

Lending to SMEs in Canada: Lending by foreign banks to SMEs increased over 1997 to reach $3.9 billion, with commercial loans outstanding accounting for the greatest share of this amount at 94.4 per cent. In 1997, the total value of commercial loans provided to SMEs by foreign banks increased 26.8 per cent to reach $3.7 billion. At year-end 1997, non-residential mortgages and lease contracts held by foreign banks for SMEs totaled an estimated $163.0 million and $53.0 million, respectively.

Lending to SMEs in Atlantic Canada: Of the total amount of debt financing of $3.9 billion provided to SMEs by this sector, an estimated $93.5 million was provided in Atlantic Canada. Commercial loans accounted for the greatest share of this lending at $88.3 million. The proportion of business debt financing by foreign banks to SMEs allocated to this region was estimated at 2.4 per cent. These small numbers reflect a propensity for foreign banks to be relatively less active in Eastern Canada or, indeed, outside the communities where their home countries are represented. Data on the size of non-residential mortgages or lease contracts by province are not publicly available. For the purposes of this study, it was assumed that foreign banks allocate the same percentage of their other business debt financing

to Atlantic Canada as they do for commercial loans. Consequently, the remaining categories of non-residential mortgages and lease contracts provided to SMEs in Atlantic Canada in 1997 were estimated at $3.9 million and $1.3 million, respectively.

Trust and Mortgage Loan Companies

The pace of consolidation in this sector continues to be rapid, resulting in fewer trust companies and a decline in the sector's share of the debt financing market. The banks have been particularly active in acquiring trust company assets. From 1994 to 1997, assets of independent trust companies and other deposit-taking intermediaries have declined from $76.8 billion to $55.1 billion. With the acquisition of National Trust by Bank of Nova Scotia during the summer of 1997, Canada Trust remains the only independent trust company of significant size. This is largely reflected by the data on total debt financing provided to business by independent trust and mortgage loan companies, which declined from $9.6 billion in 1996 to $5.1 billion in 1997, a drop of almost 50 per cent. Non-residential mortgages were particularly affected, as reflected by a decline in the value of non-residential and multiple-unit residential mortgages from $11.7 billion in 1994 to $3.9 billion in 1997. Commercial loans and lease receivables for this sector also continued to decline significantly, falling at rates of 64.8 per cent and 30.4 per cent, respectively, from 1996 levels.

Lending to SMEs in Canada: Of the total amount provided in business debt financing by independent trust and mortgage loan companies, lending to SMEs accounted for almost 59.8 per cent and totaled an estimated $3 billion at year-end 1997. Non-residential mortgages represented the largest share of the sector's business debt financing portfolio at $2.5 billion, followed by commercial loans at $435 million.

Lending to SMEs in Atlantic Canada: SME debt financing provided to Atlantic Canada accounted for 3 per cent of the national total for SME debt financing by this sector at year-end 1997 and was estimated at $90.2 million. This amount was composed of $67.1 million in non-residential mortgages, $18.3 million in commercial loans outstanding and $4.8 million in lease contracts.

Credit Co-operatives

Total business debt financing provided by the co-operative sector declined slightly (-5.7 per cent) to $17.2 billion in 1997. The lending activities of the co-operative sector focus primarily on non-residential mortgages and commercial loans, which in 1997 accounted for shares of 44.4 per cent and 55.6 per cent, respectively.

Lending to SMEs in Canada: In terms of debt financing to SMEs, credit co-operatives continued to be a strong force in 1997. By year-end, this sector had provided financing of $6.9 billion to SMEs in the form of non-residential mortgages. This was 47.3 per cent more than that provided by domestic banks ($4.7 billion). The other debt financing provided by the co-operative sector to small business was in the form of commercial loans which declined 11.3 per cent to $8.6 billion in 1997.

Lending to SMEs in Atlantic Canada: Lending to SMEs in Atlantic Canada by the co-operative sector accounted for 5 per cent of total SME debt financing in the region. This contrasts with the data for the Canadian SME debt market as a whole, where the sector accounts for closer to 12.9 per cent. This is largely a result of the importance of the Confederation des caisses populaires et d'ecomonies Desjardins in the province of Quebec, which tends to skew the perception of credit union activity on a national basis. The credit union movement is not as important in Atlantic Canada as it is in Quebec. As a result, the sector provides relatively less financing to SMEs.

Nevertheless, total SME debt financing by credit unions and caisses populaires to Atlantic Canada increased 30.3 per cent overall to an estimated $348.3 million, up from $267.4 million, with non-residential mortgages increasing 34.7 per cent to $25.5 million and commercial loans rising 29.9 per cent to $322.8 million. The $322.8 million in commercial loans is composed of $65.7 million in corporate loans, $130.4 million in farm non-mortgage loans and $126.7 million in lines of credit.

Life Insurers

Life insurers do not typically engage in commercial lending but do hold business debt as part of their investment portfolios. Life insurer activity associated with debt financing in Canada focuses primarily on non-residential mortgages and corporate debentures. The greatest share of debt financing to business is provided in the form of non-residential mortgages which, in 1997, reached $24.2 billion. This accounts for the greatest share of the total value of non-residential mortgages held by all financial institutions, at 47.3 per cent. The only other form of business debt financing provided by the sector is lease receivables which, at year-end 1997, were valued at $192 million, down 17.6 per cent from the previous year.

Lending to SMEs in Canada: The amount of business debt financing that was allocated to SMEs at year-end 1997 was estimated at $2.6 billion, down from $2.8 billion for 1996. Non-residential mortgages accounted for the majority, while lease contracts comprised the remainder, with an estimated total of $21 million.

Lending to SMEs in Atlantic Canada: The amount of debt financing provided by this sector to SMEs in Atlantic Canada was estimated to be $113.5 million at year-end 1997, an amount representing 4.4 per cent of the sector's national total debt financing to SMEs. This estimated total was composed of $112.6 million in non-residential mortgages and $890,000 in lease receivables. The percentage of 4.4% is based on Canadian Life and Health Insurance Association (CLHIA) data on total life insurance company mortgage holdings by province.

Specialized Financial Institutions

Business debt financing provided by specialized financial companies, such as GE Capital and Newcourt Credit, has increased substantially over recent years, reflecting the rapid growth of the industry. In particular, the industry has seen the emergence of some large players, which have become a major alternative source of credit for large and small businesses.

At year-end 1997, total business debt lending by this sector reached $29.8 billion, accounting for the second largest share (10.1 per cent) after the domestically chartered banks. Commercial loans comprise the greatest portion (65.8 per cent) at $19.6 billion. Of the total commercial loans outstanding held by specialized finance companies, wholesale financing accounted for the largest share at $7.7 billion (39.3 per cent), followed by retail financing at $6.5 billion (33.2 per cent). Financing in the form of lease receivables represented the next largest portion of total business debt financing at $9.4 billion while non-residential mortgages accounted for the remaining $759 million.

Lending to SMEs in Canada. Debt financing provided to SMEs by specialized finance companies was estimated at $16.4 billion for 1997. Of this total, commercial loans outstanding comprised the bulk at an estimated $10.8 billion, followed by lease contracts at an estimated $5.2 billion. SME debt financing in the form of non-residential mortgages accounted for the smallest share at an estimated $417 million. Overall, this sector was second only to the domestic chartered banks in providing SME debt financing.

Lending to SMEs in Atlantic Canada: At year-end 1997, debt financing by specialized finance companies allocated to SMEs in Atlantic Canada reached $654.5 million, accounting for 4 per cent of total national SME lending by this sector. In terms of the overall debt financing market for SMEs in the region, specialized finance companies ranked third. They placed well behind the domestic banks, which held $4.6 billion in debt financing for SMEs in Atlantic Canada, and close behind crown corporations which held $691.5 million. The $654.5 million total for specialized

finance companies is composed of $430.5 million in commercial loans outstanding, $207.4 million in lease receivables and $16.7 million in non-residential mortgages.

Credit Cards

As indicated in earlier studies, credit cards constitute a significant source of funding for SMEs. However, quantifying the market for business debt financing through the use of credit cards is difficult, due to the fact that data are not readily available on the use of credit cards by business. Using techniques described in the methodology, it was estimated that the total debt financing provided to SMEs through credit cards reached approximately $5.9 billion for 1997, up from $4.4 billion for 1996[3]. Credit card usage by SMEs in Atlantic Canada for 1997 was estimated at $456.7 million.

There are differences in credit card usage by province. For example, compared to the national average, fewer Atlantic Canada small businesses reported using credit cards in 1997, but a slightly higher percentage carried balances on their credit cards (see Table 4).

Table 4 —Thompson Lightstone & Company Limited Survey Results	1996 Survey Data (Table 13) Atlantic Canada (Canada)	1997 Survey Data (Table A6) Atlantic Canada (Canada)
Number of SMEs in Survey	326 (2,615)	287 (2,519)
Per cent using Credit Cards	53 % (44 %)	50 % (54 %)
Percent that pay off balance in full each month	N/A	66 % (71 %)

Source: Thompson Lightstone & Company Limited[4]

[3] The reader should note that the figure *excludes* department store credit cards, which are captured in figures for specialized finance companies.

[4] Reproduced from Thompson, Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: An Ongoing Perspective of their Needs, Expectations and Satisfaction with Financial Institutions*, (Toronto: Canadian Bankers Association, 1997) and Thompson, Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing*, Toronto, April 24, 1996.

SME Financing-Related Initiatives of Government Agencies

Having recognized the importance of SMEs to the Canadian economy, governments at all levels have sought to support small business. This support has been delivered both directly through Crown corporations and indirectly through agencies.

In some cases, governments have set up Crown corporations that directly support SMEs by means of commercial loans and other financial products. Examples of such corporations include the Business Development Bank of Canada (BDC) and the Farm Credit Corporation (FCC). These lenders offer direct financial support to SMEs, which is included in the report as government financing for SMEs.

In other cases, the government chooses to guarantee all or part of eligible loans provided to SMEs though market intermediaries such as banks and credit unions. Some of these transactions are covered by the *Small Business Loans Act*. For the purposes of the report, financing to SMEs that is facilitated through guarantees is reported as part of the lending estimates provided by the respective financial institutions actually providing the loans and not as government lending.

Finally, government support sometimes takes the form of direct grants to SMEs or of grants and loans to special development corporations, which in turn provide grants or loans to SMEs. Such financing is mentioned in the report but is not included in the financing figures because of the difficulty in identifying such mechanisms and determining, in a consistent and comprehensive manner, the level of commercial financing provided across Canada.

Business Development Bank of Canada: Following changes made to its mandate in 1995, the Business Development Bank of Canada has taken a more active role as a lender to SMEs. In 1997, BDC's business loans portfolio held an estimated $4.4 billion in outstanding loans and commitments. Based on interviews with BDC officials, it was estimated that approximately 80 per cent of the total value of this portfolio in 1997 was with SMEs.[5] For 1996, data provided by the

[5]The definition used to estimate lending to SMEs is based on loans outstanding valued at less than $1 million.

BDC indicate that the comparable figure was 78 per cent. Consequently, at year-end 1997, it was estimated that $3.5 billion in commercial loans was provided to SMEs, a 17.2 per cent increase from 1996. Of this total, loans provided to SMEs in Atlantic Canada accounted for 9.8 per cent or $345.6 million.

Farm Credit Corporation. The Farm Credit Corporation (FCC) continues to be a strong force in the agricultural sector. In 1997, the value of total loans held by the FCC was $5.3 billion, up from $4.7 billion for 1996. The portion of this total that was held in Atlantic Canada was $345.9 million in 1997, an amount representing approximately 6.5 per cent of the national total of $5.3 billion.

Table 5 — Financing Provided by Crown Corporations

In Canada ($ millions)		**SME**		**SME**
	1996	**1996**	**1997**	**1997**
BDC	$3,851	$3,003	$4,400	$3,520
FCC	$4,687	$4,687	$5,319	$5,319
TOTAL	$8,538	$7,690	$9,719	$8,839
In Atlantic Canada ($ millions)		**SME**		**SME**
	1996	**1996**	**1997**	**1997**
BDC	$373.0	$290.9	$432.0	$345.6
FCC	$314.1	$314.1	$345.9	$345.9
TOTAL	$687.1	$605.0	$777.9	$691.5

Sources: Company annual reports.

Other Initiatives in support of SMEs.

Export Development Corporation: While the Export Development Corporation (EDC) provides support to SMEs in the form of insurance services, loans are typically not issued directly to Canadian companies but rather are provided to foreign purchasers of Canadian exports. This financing is important, as it allows Canadian SMEs to successfully bid on and finance export sales opportunities. Because the financing is not provided directly to the SME, the activities of the EDC are not included as part of the financing activities of government as defined for the purpose of the study.

Small Business Loans Act. Since 1961, the Government of Canada has supported small business in Canada via a strategic partnership with financial institutions. This strategic partnership exists in

the form of the *Small Business Loans Act*, which allows financial institutions and the government to "share the risks inherent in extending credit."[6] In its 37 years, the SBLA has facilitated the financing, creation and/or improvement of more than 500,000 businesses. During this time, financial institutions have been able to provide small and medium-sized enterprises with more than $20 billion in financing. Loans guaranteed during 1997-98 total $1.9 billion in Canada and more than $145 million in Atlantic Canada. These amounts are down from almost $2 billion for Canada as a whole in 1996-97 and up from $140 million for Atlantic Canada during the same period last year. The comparable number for SBLA-supported loans outstanding in Canada as at March 31, 1998, is almost $5.9 billion. Please see Table 6 for the SBLA financing data for Canada and Atlantic Canada for 1997-98.

Table 6 — SBLA-based Lending,

April 1, 1997, March 31, 1998

Total SBLA lending 1997-98	Number of SBLA loans	Loans provided ($000)
Atlantic Canada	2344	145142
Canada	28755	1951892

Source: SBLA Annual Report for the period ended March 31, 1998.

Atlantic Canada Opportunities Agency: ACOA's main tool for assistance to SMEs is the Business Development Program. It offers interest-free, unsecured loans, which are repayable as of early 1995. Over the 1993-98 period, the Business Development Program supported the creation or maintenance of almost 44,000 jobs. Client surveys indicate that without ACOA assistance only 5 per cent of investments would have gone ahead as planned. ACOA's annual report indicates that its outstanding loan portfolio totaled $326.4 million in 1997-98. Because direct support from ACOA takes the form of unsecured, non-interest bearing loans, the Conference Board has not included ACOA spending in the totals in the various charts and tables.

---

[6] Industry Canada, *Small Business Loans Act: A Presentation to the House of Commons Standing Committee on Public Accounts*, Ottawa: Industry Canada, February 1998.

In addition, ACOA funds 40 Community Business Development Corporations. In 1997-98, ACOA provided $19.3 million in funding to these corporations, which in turn supported the expansion and/or establishment of 1,500 businesses with funding totaling $38.3 million. As at December 31, 1997, these corporations had more than $78 million in loans outstanding to SMEs.

National Research Council: The National Research Council (NRC) has been providing support to technology-dependent small businesses through its collaborative research programs, including its Industrial Research Assistance Program (IRAP). During 1997-98, the NRC spent $462 million, of which $279 million was targeted at supporting research institutes and $98 million was under the IRAP program. IRAP grants and contributions have been instrumental in enabling a number of SMEs to make technological breakthroughs that enable them to obtain other financing to support their business. Nevertheless, because the form of funding is not compatible with the definition of financing used for the report, the Conference Board has not included NRC spending in the totals for the various charts and tables.

PATTERNS OF BUSINESS DEBT FINANCING

Overall, commercial loans continue to account for the largest share of total business debt financing in Canada, accounting for 78.4 per cent of total business debt financing in 1997. Over the period from 1996 to 1997, total commercial loans outstanding increased 13.8 per cent to reach $231.3 billion by year-end. Federally chartered domestic banks held the largest volume (72.9 per cent) of this form of lending, followed by foreign banks and specialized finance companies, which held 9.9 per cent and 8.5 per cent, respectively.[7] Non-residential mortgages and lease contracts accounted for a much smaller share of total business debt financing at 17.3 per cent and 4.3 per cent, respectively.

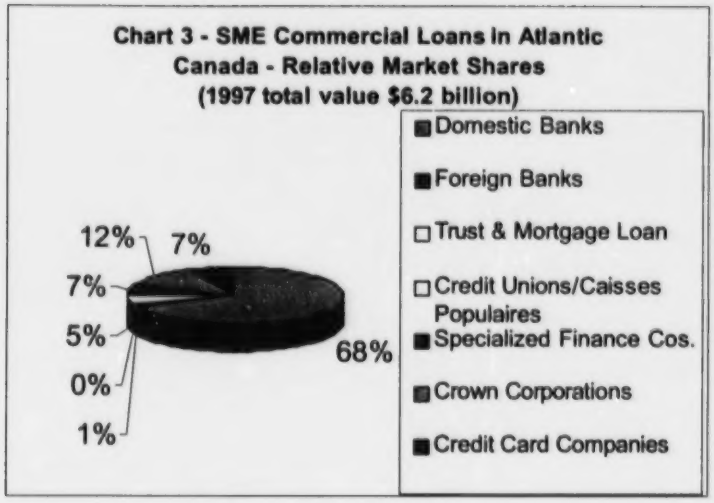
With respect to financing for SMEs in Atlantic Canada, commercial loans accounted for a strong majority of total SME business lending in 1997 at 88.1 per cent. Financing for SMEs in the region in the form of non-residential mortgages and lease contracts for 1997 represented the smaller shares of 8.0 per cent and 3.9 per cent, respectively.

Commercial Loans

Debt financing to all businesses in Canada in the form of commercial loans increased 13.8 per cent during 1997 to reach $231.3 billion. Total commercial lending allocated to small business in Atlantic Canada amounted to an estimated $6.2 billion in 1997, up from the previous year's total of $5.5 billion. The greatest share of SME commercial loans outstanding in Atlantic Canada was attributed to the domestic banks (67.4 per cent), whose market share was valued at $4.2 billion. Foreign bank business debt financing in Atlantic Canada increased by 21.7 per cent in 1997 to reach $88.3 million and accounted for 1.4 per cent of the total SME debt market in the region.

At almost 12 per cent, Government Crown corporations (specifically the Business Development Bank of Canada and the Farm Credit Corporation) took the second largest share of the SME market

[7] The proportion of commercial lending attributed to foreign banks, while slightly improved from 1996 (9.9 per cent), still falls well short of the 15 per cent share held by this sector in 1994, reflecting the continued wariness of the foreign banks over the profitability of lending to businesses in Canada.



for commercial loans in the region. In 1997, total commercial loans to SMEs in Atlantic Canada held by the BDC were valued at $345.6 million, up from $290.9 million in 1996. The Farm Credit Corporation increased its commercial lending to SMEs in Atlantic Canada from $314.1 million to $345.9 million. At this time, the BDC and FCC are the only government-owned agencies, which provide direct commercial lending to Canadian SMEs. Other loans, such as SBLA loans, are guaranteed by government but are provided by private-sector financing institutions, and therefore appear on the books of these institutions. Similarly, the EDC does provide some support to SMEs, but loans are typically not issued directly to Canadian companies but rather are provided to foreign purchasers of Canadian exports.

The greatest increase in market share occurred for the credit co-operative sector, whose holdings of SME commercial loans in the region increased 29.9 per cent to reach $322.8 million in 1997, up from $248.5 million in 1996. This sharp increase resulted in a rise in the co-operative's share of the market from 4.5 per cent in 1996 to 5.2 per cent in 1997. This sector consists of two groups: credit unions, which are generally found across Canada, but outside Quebec, and caisses populaires, which focus on regions with French-speaking populations — Quebec, New Brunswick, Manitoba and parts of Ontario. Figures for credit union and caisses populaires on commercial lending to Atlantic Canada were determined by using Statistics Canada data on business lending by province.

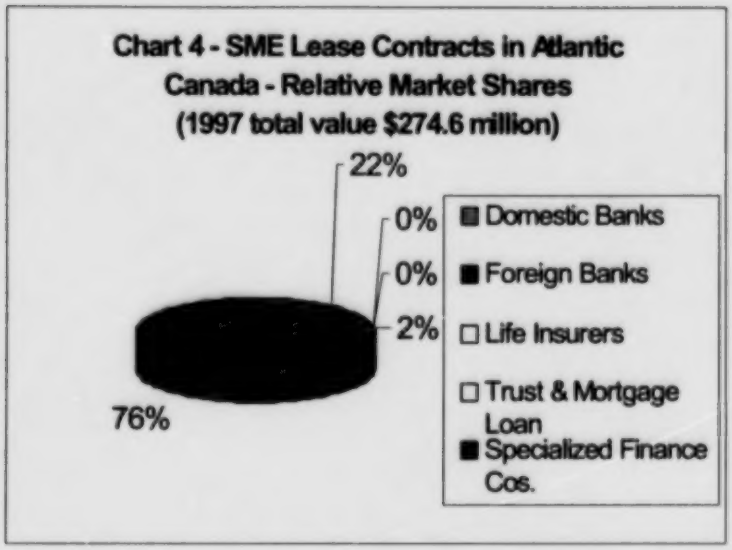
The most important decline in market share was reported for commercial loans by trust and mortgage companies — their holdings of commercial loans in the region decreased over 40 per cent. This decline was largely a transfer of lending from trusts to banks as a result of the merger of

National Trust with ScotiaBank. Because of this, the sector accounted for the smallest share of commercial lending to SMEs in Atlantic Canada in 1997 at 0.3 per cent. The small size of the sector's market share can also be attributed to the fact that the majority of its business debt is held in the form of either non-residential mortgages or large private debt debentures.

Specialized finance companies ranked fourth in the SME commercial loans market in Atlantic Canada, with a share of 7 per cent, up from 6.7 per cent in 1996. Commercial lending to SMEs in Atlantic Canada by this sector reached $430.5 million at year-end 1997, representing a 16.2 per cent increase from the $370.4 million at year-end 1996. Indeed, it would appear that after tremendous growth in leasing by this group between 1994 and 1996, specialized finance institutions have become more active with commercial loans during 1997. As a result, these firms' lending portfolios have grown much faster than their leasing portfolios. Another reason for the lack of growth in leasing portfolios is securitization — i.e., these leasing portfolios are usually securitized to third party investors as a way to finance future business. This, as well as the apparent increased reliance on direct lending by these companies would tend to reduce the growth rate of on-balance-sheet leases for these companies.

Commercial lending through the use of credit cards by SMEs in Atlantic Canada accounted for 7.4 per cent of the total market at $456.7 million, which is more than that provided by specialized finance companies but less than that provided by Crown corporations and domestic banks. This is an increase over the credit card financing provided to SMEs in the region for 1996 which totaled $449.2 million.

Life insurers are not considered in this category. The lending activities of life insurance companies in Canada typically focus on non-residential mortgages and corporate debentures. Any commercial lending which does take place is typically recorded as investments in corporate debentures. Such instruments are rarely available to SMEs.



Lease Contracts

The value of lease receivables held by Canadian financial institutions totaled $12.8 billion in 1997, a 3.9 per cent decline from 1996. In fact, leases accounted for the smallest percentage of total debt financing provided to all businesses in Atlantic Canada. As mentioned above, this appears to be the result of both securitization and increasing attention of specialized finance companies to commercial lending as an alternative to leasing. Thus, securitization, as well as the apparent increased reliance on direct lending by these companies would tend to reduce the growth rate of on-balance-sheet leases for these companies. The largest share of the SME lease market in Canada in 1997 was held by specialized finance companies (83.4 per cent), followed by domestic chartered banks (13.5 per cent). Lease contracts allocated to SMEs in Atlantic Canada were valued at $274.6 million by the end of 1997, accounting for 4.4 per cent of the total value of SME lease receivables held in Canada.

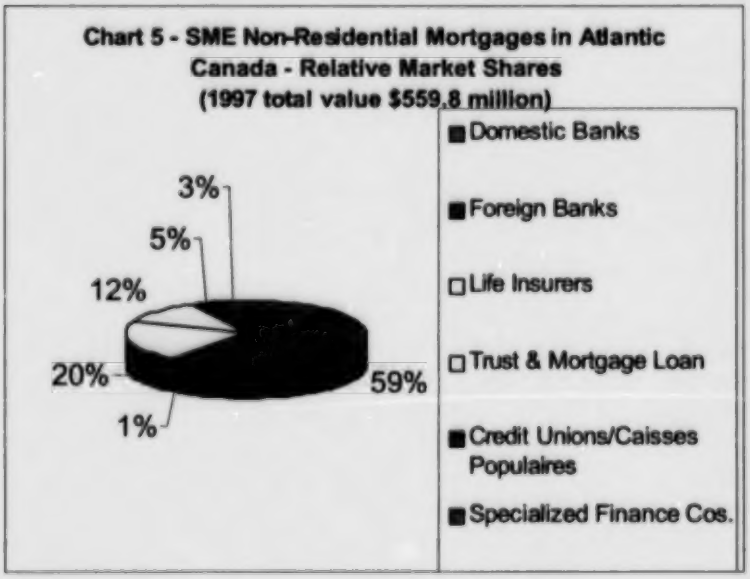
The largest share of the SME lease market Atlantic Canada in 1997 was attributed to specialized finance companies, which held a total value of $207.4 million (75.5 per cent). Domestic banks accounted for the second largest share at 21.9 per cent, with $60.2 million in SME lease receivables attributed to the region. The banking sector was the only sector to experience positive growth in the value of lease contracts allocated to SMEs in Atlantic Canada.

The trust companies sector experienced the greatest decrease (30.4 per cent) in the value of lease receivables held with SMEs in Atlantic Canada. As mentioned above, we suspect that both the domestic bank increase and the trust company decrease are the result of mergers. Overall, the trust

sector accounted for only 1.8 per cent of the total 1997 SME lease market in Atlantic Canada. Foreign bank holdings of lease contracts with SMEs in Atlantic Canada similarly declined 29 per cent in 1997 to reach a value of $1.3 million. Finally, life insurers took the smallest share of the SME lease market in the region, with holdings valued at $890,000 (less than 1 per cent of the total).

Non-residential Mortgages

Overall, Canadian financial institutions held $51.1 billion in non-residential mortgages, with the greatest share (47.3 per cent) attributed to the life insurance industry. The smallest portion of non-residential mortgages was held by specialized finance companies (1.5 per cent) followed by foreign banks (2 per cent). Non-residential mortgages of SMEs in Atlantic Canada accounted for 1.1 per cent of the non-residential mortgage total at $559.8 million. Of this amount, domestic banks accounted for the greatest proportion, holding approximately 59 per cent of the total value, followed by life insurers at 20.1 per cent. The domestic banking sector experienced an increased level of activity in 1997 of 8.5 per cent, whereas life insurers experienced a decline (7.7 per cent) in their holdings of SME non-residential mortgages in the region. Foreign banks held the smallest share of non-residential mortgages provided to SMEs in Atlantic Canada with only $3.9 million, an amount accounting for less than 1 per cent of the total value. From 1996 to 1997, foreign bank holdings of SME non-residential mortgages for the region declined 17.6 per cent from $4.8 billion in 1996.



Trust and mortgage loan companies took the third largest share of total non-residential mortgages allocated to SMEs in Atlantic Canada at $67.1 million. This sector also experienced the greatest decline in its holdings of SME non-residential mortgages for the region, reporting a decline of 45.4 per cent. The co-operative sector was the only sector, along with the domestic banks, to experience positive growth in its market share, with an increase of 34.7 per cent in its holdings of SME non-residential mortgages for the region.

CONCLUSIONS AND IMPLICATIONS

Financing for SMEs continues to interest policy makers. This is because of studies showing that small and medium-sized enterprises have accounted for 50 per cent of all private sector employment, nearly 43 per cent of gross domestic product and 87 per cent of new jobs created in Canada since the early 1980s. SMEs are particularly important to the Atlantic Canada region, which is home to more than 8 per cent of SMEs in Canada. As a result, the Atlantic Canada Opportunities Agency commissioned this study to look at the state of small business financing in the region.

The study revealed that the ongoing consolidation in the financial services industry is leading to increased concentration of the SME financing sector. As a result, it finds that even though there are many suppliers of debt financing for SMEs, banks appear to provide the lion's share in Atlantic Canada. Indeed, the study shows that two-thirds of all financing for small business in Atlantic Canada is provided by the six large Canadian chartered banks.

Because of the limited nature of much of the SME debt financing data, these findings may be artificial. For many institutions outside the banking sector, data are not readily available or even maintained on a regional basis. Indeed, many of the more important innovations in commercial credit products, services and delivery modes designed specifically to meet the needs of SMEs that were described in our 1997 report entitled *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises?* may well have served to further camouflage the extent to which providers of financial products serve small business borrowers in Atlantic Canada.

Data on the total business debt financing market and estimates of SME debt financing show that SME lending growth, at 7.4 per cent for Canada and 9.3 per cent for Atlantic Canada, continues to outpace that of the economy in general. This is good news for this important sector of our economy. However, the study also demonstrates that there is considerable variance between regions in the way small business is financed. One possible explanation is that the small business financing sector in Atlantic Canada is more inclined to use traditional forms of financing relative to the rest of the country. It is therefore possible that financing markets in the Atlantic region are less

developed than those of other regions of the country. Another possibility is that firms just do not keep track of their activities in the region and that these are instead consolidated within national accounts or as part of North American databases. Finally, the financing growth rates of the region may be influenced by the stage in the economic cycle, with more SMEs able to repay debts. This is suggested by the data compiled by Norton, who found the average bank loan to SMEs in Atlantic Canada to be only 75 per cent of the authorized amount. Since the report uses outstanding loans as opposed to authorized loans, any loan repayments by SMEs are reflected in a gap between the authorized amounts and outstanding amounts.[8]

In the end, it would appear that the size of the business debt financing market targeted at SMEs continues to be widely misunderstood, largely because analysts do not have access to regionally based data for non-bank lenders. Clearly, sources of SME funding are broader than the banking sector, and one of the main conclusions of the report is that SMEs in Atlantic Canada are being funded by a wide variety of providers of financial services using various innovative products, services and delivery channels.

[8] see Roy B. Norton, *The Current Market for Small Business Financing*, Industry Canada, April 1998 (Ottawa).

Table 7 — SME Debt Financing in Atlantic Canada

Estimates ($ millions)

	Non-residential mortgages			Commercial loans			Lease contracts		
Financing source	**'96**	**'97**	**per cent change**	**'96**	**'97**	**per cent change**	**'96**	**'97**	**per cent change**
Domestic banks	307.9	334.0	8.5	3754.7	4,159.7	10.8	45.9	60.2	31.2
Foreign banks	4.8	3.9	-17.8	72.6	88.3	21.7	1.8	1.3	-28.8
Life insurers	122	112.6	-7.7	-	-	-	1.1	0.9	-17.6
Trust & mortgage loan companies	122.9	67.1	-45.4	31.7	18.3	-42.4	6.9	4.8	-30.4
Credit unions/caisses populaires	18.9	25.5	34.7	248.5	322.8	29.9	-	-	-
Specialised finance companies	17.4	16.7	-4	370.4	430.5	16.2	226	207.4	-8.2
Crown corporations	-	-	-	605	691.5	14.3	-	-	-
Credit cards	-	-	-	449.2	456.7	1.7	-	-	-
Total	593.9	559.8	-5.7	5532	6167.8	11.5	281.7	274.6	-2.5

Source: The Conference Board of Canada

A final thought is that intersectoral consolidation and the acquisition of the assets of some companies by other providers of financial services, particularly banks, have served to further concentrate small business lending within the hands of the six major Canadian chartered banks. Indeed, consolidation largely explains why Canadian chartered banks appear to account for an increased proportion of total business debt financing in 1997 compared with both 1996 and 1994. However, non-bank providers of debt financing continue to be significant, providing up to 45 per cent of financing to all businesses, depending on the market segment. In the case of financing targeted at SMEs in Atlantic Canada, the figure is much less important, at about 34 per cent of the total.

This increased concentration is not necessarily bad, and the data generally show gradually increasing lending to SMEs, including those in Atlantic Canada. Indeed, SMEs can choose from a wide variety of providers, which are offering increasingly sophisticated and customized products and services. Several alternatives to the Canadian chartered banks exist, including the credit union sector whose importance has recently been growing rapidly — by over 30 per cent between 1996 and 1997.

APPENDIX

Summary Table: Total Business Debt Financing in Canada

CAN $ Millions

Total Market Size (year end 1997)

	Non-residential mortgages	Commercial loans	Lease contracts	Total
Domestic banks	13,541	168,630	2,441	184,612
Foreign banks	1,019	22,995	333	24,347
Life insurers	24,199	-	192	24,391
Trust & mortgage loan	3,944	783	360	5,087
Credit unions/caisses populaires	7,647	9,565	-	17,212
Specialized finance companies	759	19,567	9,425	29,751
Crown corporations	-	9,719	-	9,719
Credit cards	-	n.a.		
Total	51,109	231,259	12,751	295,119

Total Market Size (year end 1996)

	Non-residential mortgages	Commercial loans	Lease contracts	Total
Domestic banks	12,034	146,754	1,794	160,582
Foreign banks	1,190	18,138	449	19,777
Life insurers	26,214	-	233	26,447
Trust & mortgage loan	6,821	2,222	517	9,560
Credit unions/caisses populaires	7,464	10,785		18,249
Specialized finance companies	791	16,837	10,272	27,900
Crown corporations		8538		8538
Credit cards		n.a.		
Total	54514	203274	13,265	271053

Source: The Conference Board of Canada

Notes on the Use of Data

- All data for 1996 and 1997 are for year-end.
- Data for total business debt financing in Canada are taken from Statistics Canada tables with the exception of data for Crown corporations and credit cards.
- Statistics Canada data used for total debt financing to businesses in Canada are taken from the loans sections of detailed balance sheets for the categories of non-residential mortgages, commercial loans (loans to corporations in Canada) and lease contracts.
- Data on business debt financing provided by crown corporations refer to commercial loans outstanding held by the Business Development Bank of Canada and Farm Credit Corporation, as reported in annual reports.
- Credit card data for VISA and MasterCard are provided by the Canadian Bankers Association and include data from all VISA and MasterCard issuers, while data on American Express credit card usage is from AMEX annual reports.
- With the exception of data for Atlantic Canada on debt financing provided by crown corporations (which was directly available), SME debt financing in the region of Atlantic Canada has been estimated by applying the appropriate percentages to the numbers for total business debt financing.

Notes on Types of Financing

The commercial loan, or corporate loan, is typically the most common form of business debt financing and includes the following: (i) term loans (loans backed by fixed assets to acquire capital or land and held for longer periods); (ii) operating loans or lines of credit (loans backed by receivables or inventory which are used to finance day-to-day activities and are held for shorter periods); (iii) sales financing and conditional sales contracts; and (iv) letters of credit (loans used for international trade financing).

Lease contracts commonly encompass two types: (i) the operating lease and ii) the finance or capital lease. All other contracts are considered to be hybrids of these two varieties. Operating leases run for a shorter term, often less than the duration of the acquired asset's life, and are typically used for transportation products, computers and other office equipment. The finance or capital lease is a

long-term instrument which is used for larger ticket items and whose duration generally matches the life of the acquired asset.

Non-residential mortgages are a type of loan, used to finance the purchase of land or buildings intended for business purposes. Unlike long-term loans, which consider management and cash flows, a non-residential mortgage considers only the underlying value of the asset acquired.

Methodology for Estimating SME Business Debt Financing in Atlantic Canada

Domestic banks: Data for chartered banks from Statistics Canada are provided on an aggregated basis with no breakdown for Canadian and foreign financial institutions. The proportion of total business debt financing provided by foreign banks was determined by using data from the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) to calculate the relative shares of business lending by foreign and domestic banks for each loan category. These percentages were then applied to total chartered bank figures from Statistics Canada to derive domestic and foreign bank business lending in the areas of commercial loans, non-residential mortgages and lease contracts.

The proportion of business debt financing provided to SMEs by domestic chartered banks was determined using Bank of Canada data on loans by value. For the purposes of this study, SME commercial loans by chartered banks are defined as those under $1 million. The total value of such loans as a percentage of the total value of loans outstanding was determined to be 34.5 per cent at year-end 1997.

Because no data are available on the value of lease contracts or non-residential mortgages attributed to SMEs, it is assumed that the domestic banks follow the same pattern or percentage allocations with these types of debt financing as they do for commercial loans. The commercial loan percentage of 34.5 per cent has therefore been used to determine the value of non-residential mortgages and lease contracts provided by the domestic banks to SMEs.

The percentage of SME business debt financing in Atlantic Canada was determined using CBA figures on commercial loans by province, which indicated that 7.2 per cent of commercial loans outstanding was allocated to the region. Since no data exist on the provincial breakdown of non-residential mortgages or lease contracts held by domestic banks, the commercial loans percentage (7.2%) has been used to determine the amount of SME lending for these two categories in Atlantic Canada.

The estimates for 1996 employed the same methodology as that described above, and the respective percentages for total SME debt financing in Canada and for total SME debt financing to Atlantic Canada were 35.0 per cent and 7.3 per cent, respectively.

Foreign banks: No actual data currently exist on SME lending by this sector. Consequently, the study estimated the amount of SME financing provided to businesses by foreign banks for both 1996 and 1997 based on the business lending activities of the Hongkong Bank of Canada. Data provided by the OSFI on assets held by the Hongkong Bank of Canada indicate that approximately 16.1 per cent of commercial loans made by this bank were valued at less than $1 million at year-end 1997. Hongkong Bank of Canada accounts for almost a quarter of total foreign banks' assets and is considered to be an appropriate proxy for this sector as a whole. Consequently, 16 per cent was the figure used to determine the amount of commercial loans provided to small business by the foreign banking sector. This percentage was then applied to determine the amount of lending provided to SMEs in the form of non-residential mortgages and lease contracts.

The amount of SME lending in Atlantic Canada was determined using provincial data, provided by the CBA, on commercial loans under $1 million held by Hongkong Bank. According to the data, approximately 2.4 per cent of the value of the loans are loans under $1 million. This proportion was then allocated to the region. This percentage was then used to determine the proportion of SME lending to Atlantic Canada in the form of lease contracts and non-residential mortgages.

Credit co-operatives: Because no data were available on the lending activities of this sector to SMEs, the percentage of SME loans was determined based on discussions with industry. Overall, the reported ratio of estimated SME debt financing to total debt financing by credit co-operatives averaged 90 per cent. In this instance, SME lending refers to loans outstanding valued at less than $1 million. This percentage was applied to all categories of lending to determine the respective SME figures for both 1996 and 1997. The amount of financing provided to SMEs in Atlantic Canada for 1996 and 1997 was determined using Statistics Canada data on credit union loan portfolios by province.

Trust and mortgage loan companies: The SME portion of total business debt financing is estimated using actual lending data provided in confidence by the sector's largest firm, Canada Trust, and by applying an SME percentage of 50 per cent to remaining firms.

Using this methodology, the study takes a weighted average of the SME portion of financing for Canada Trust (which accounts for almost a third of all business debt financing) and the SME portion for the remainder to derive SME percentages for each category.

Based on the above calculations, it is estimated that for 1997, 63.2 per cent of non-residential loans, 55.6 per cent of commercial loans and 32 per cent of lease receivables held by trust and mortgage loan companies qualified as loans to SMEs. The same methodology was then used to arrive at estimates for 1996. The respective percentages calculated for 1996 were 67 per cent for non-residential loans, 34 per cent for commercial loans and 32 per cent for lease receivables.

The percentage of SME lending in Atlantic Canada was based on data provided confidentially by Canada Trust, which indicates that 2.7 per cent of the total value of non-residential mortgages are based in Atlantic Canada and that 4.2 per cent of total commercial loans outstanding were allocated to the region at year-end 1997. No data exists on lease receivables by province, but the study assumes that the leasing activities of this sector follow the same pattern as that for commercial loans. The percentage of 4.2 per cent was therefore applied to the total value of lease contracts with SMEs for both years to determine the Atlantic Canada share. Because no similar data were available for the previous year, the 1997 percentages were applied to the SME debt-financing figures for the sector to estimate the amount of financing based in Atlantic Canada for 1996.

Life insurers: Because no current data are available on the amount of debt financing provided to SMEs by the life insurance industry, this study uses 10.7 per cent - the percentage used for both the 1995 study Alternative Sources of Debt Financing and the 1997 study *What's new in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises?*[9] This figure was obtained from data provided by OSFI in 1994 on the percentage of non-residential mortgages provided by life insurance companies and valued at less than $1 million. This data is no longer made available to the public.

Because no data on lease contracts with SMEs have ever been available, it is assumed for the purposes of this paper that SMEs also account for 10.7 per cent of the total value of lease contracts held by life insurance companies.

The amount of debt financing allocated to Atlantic Canada was determined using CLHIA data on total life insurance company holdings of non-residential mortgages by province. Using this data, it was determined that 4.4 per cent of all non-residential mortgages were based in Atlantic Canada. The percentages of 10.7 per cent and 4.4 per cent were then also used to estimate the total value of debt financing provided to SMEs in the region for 1996.

Specialized financial institutions: The portion of debt financing provided to SMEs was determined through interviews with several industry participants and with the Canadian Finance and Leasing Association. The interviewers asked members to provide information on their SME financing activities where an SME was defined as a company that had loans worth less than $1 million. Based on the responses given, the figure of 55 per cent was used to determine the portion of debt financing allocated to SMEs.

The percentage share of total business debt financing in Atlantic Canada (4.0%) was determined on the basis of interviews with participants in the industry and from data provided in confidence by GE Capital. These percentages were also used to estimate respective SME numbers for 1996.

---

[9] See *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises* by Catherine Moser and Pierre Vanasse, Ottawa: The Conference Board of Canada, October 1997.

Crown corporations: Data for loans outstanding for the nation overall and for Atlantic Canada are provided by BDC and FCC in their 1996 and 1997 annual reports. Based on interviews with BDC officials, approximately 80 per cent of the total value of BDC's loan portfolio in 1997 consisted of loans under $1 million. This percentage was then applied to calculate the total value of loans outstanding with SMEs at year-end 1997. For 1996, data provided by the BDC indicated that approximately 78 per cent of the total value of loans outstanding were valued at less than $1 million.

The percentage of FCC loans outstanding provided to SMEs (loans under $1 million) is reported to be close to 100 per cent so the numbers provided in the 1996 and 1997 reports are used directly.

Credit cards: Estimates of SME use of credit cards for both 1996 and 1997 were developed using data provided by credit card companies on the number of credit cards in circulation and average purchases per card. These data were combined with data provided by Statistics Canada on the number of businesses with fewer than 200 employees and with data provided by the 1997 Thompson, Lightstone & Company study on SMEs use of credit cards.[10]

According to this study, approximately 54 per cent of Canadian SMEs use either business or personal credit cards to finance their operations. With respect to Atlantic Canada, the study reports that 50 per cent of all SMEs in the region use credit cards to finance business operations.

The 1996 study by Thompson, Lightstone & Company reported that 44 per cent of Canadian SMEs and that 53 per cent of all SMEs in Atlantic Canada use credit cards to obtain financing in 1996.[11] Using this number and data provided by Statistics Canada on outstanding credit card balances for the major banks by province, credit card usage by SMEs in Atlantic Canada was calculated.

---

[10] Thompson Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: An Ongoing Perspective of their Needs, Expectations and Satisfaction with Financial Institutions*, (Toronto: Canadian Bankers Association, 1997.

[11] Thompson Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing*, Toronto, April 24, 1996.

SOURCES DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DE LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE

Par Theresa Shutt et Pierre Vanasse
Conference Board du Canada
Ottawa, mars 1999

TABLE DES MATIÈRES

Aperçu et sommaire 3

INTRODUCTION 11

Fournisseurs de financement par emprunt des entreprises 13
- Banques canadiennes 13
- Banques étrangères 14
- Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires 16
- Coopératives de crédit 17
- Assureurs-vie 19
- Institutions financières spécialisées 20
- Cartes de crédit 22
- Initiatives des organismes gouvernementaux concernant le financement des PME 23

Modèles de financement par emprunt des entreprises 28
- Prêts commerciaux 28
- Contrats de location 32
- Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation 33

Conclusions et répercussions 36

ANNEXE 40
- Notes sur l'utilisation des données 41
- Notes sur les types de financement 42
- Méthodologie utilisée pour évaluer le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique 43

APERÇU ET SOMMAIRE

Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) demeure une préoccupation centrale du gouvernement et de l'industrie. Pour combler au manque de données sur le sujet, on a demandé au Conference Board d'aider à définir les marchés du crédit des PME de la région de l'Atlantique, comme il l'a fait pour le Canada dans son ensemble dans un rapport publié en septembre 1997 et intitulé *What's New in Debt Financing for Small and Medium Sized Enterprises?*. Au cours de ses recherches, financées par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), le Conference Board a non seulement examiné le financement par emprunt dans la région de l'Atlantique, mais a également mis à jour sa base de données de façon à pouvoir décrire la croissance survenue dans le marché du financement par emprunt depuis la publication de l'étude de 1997.

Les résultats donnent à penser que le financement par emprunt total des entreprises canadiennes a augmenté de près de 9 % en 1997 et atteint 295,1 milliards de dollars en fin d'exercice. Le financement par emprunt des PME représentait 40,6 % de ce total et avait augmenté de 7,4 % en 1997, pour atteindre 119,9 milliards de dollars (se reporter au tableau 1). Par comparaison, le financement par emprunt des PME à la fin de l'exercice 1996 totalisait 111,6 milliards de dollars et représentait 41,2 % de tout le marché du financement par emprunt. Ces chiffres semblent indiquer que les tendances à la hausse du financement par emprunt se sont poursuivies en 1997 et que la croissance a été supérieure à celle du PIB, tant pour les petits prêts que les gros.

Tableau 1 — Financement par emprunt des PME
Millions de dollars canadiens

Marché des PME (fin de l'exercice 1997)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	4 672	58 177	842	63 691
Banques étrangères	163	3 679	53	3 896
Assureurs-vie	2 589	-	21	2 610
Fiducies et prêts hypothécaires	2 494	435	115	3 044
Coopératives de crédit/caisses populaires	6 882	8 609	-	15 491
Sociétés de financement spécialisées	417	10 762	5 184	16 363
Sociétés d'État	-	8 839	-	8 839
Sociétés de carte de crédit	-	5 930	-	5 930
Total	17 218	96 431	6 215	119 864

Marché des PME (fin de l'exercice 1996)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
PME				
Banques canadiennes	4 212	51 364	628	56 204
Banques étrangères	190	2 902	72	3 164
Assureurs-vie	2 805	-	25	2 830
Fiducies et prêts hypothécaires	4 570	755	165	5 491
Coopératives de crédit/caisses populaires	6 718	9 707	-	16 424
Sociétés de financement spécialisées	435	9 260	5 650	15 345
Sociétés d'État	-	7 690	-	7 690
Sociétés de carte de crédit	-	4 426	-	4 426
Total	18 930	86 104	6 540	111 574

Source : Conference Board du Canada

Les recherches semblent indiquer que les prêts consentis aux PME de la région de l'Atlantique ont atteint sept milliards de dollars en 1997 et représenté 5,8 % du financement total par emprunt des PME canadiennes (se reporter au tableau 2). Même si ce pourcentage est légèrement inférieur à la

proportion de petites entreprises dans la région de l'Atlantique, qui avoisine davantage les 8 % (Statistique Canada), il correspond à la part du PIB canadien qu'obtient la région de l'Atlantique et reflète le fait que les petites entreprises de cette région sont en général de moins grande envergure et

Tableau 2 — Financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique
Millions de dollars canadiens

Marché des PME de la région de l'Atlantique (fin de l'exercice 1997)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	334	4 159,7	60,2	4 553,9
Banques étrangères	3,9	88,3	1,3	93,5
Assureurs-vie	112,6	-	0,9	113,5
Fiducies et prêts hypothécaires	67,1	18,3	4,8	90,2
Coopératives de crédit/caisses populaires	25,5	322,8	-	348,3
Sociétés de financement spécialisées	16,7	430,5	207,4	654,6
Sociétés d'État	-	691,5	-	691,5
Sociétés de carte de crédit	-	456,7	-	456,7
Total	559,8	6 167,8	274,6	7 002,2

Marché des PME de la région de l'Atlantique (fin de l'exercice 1996)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	307,9	3 754,7	45,9	4 108,5
Banques étrangères	4,8	72,6	1,8	79,1
Assureurs-vie	122	-	1,1	123,1
Fiducies et prêts hypothécaires	122,9	31,7	6,9	161,6
Coopératives de crédit/caisses populaires	18,9	248,5	-	267,4
Sociétés de financement spécialisées	17,4	370,4	226	613,8
Sociétés d'État	-	605	-	605
Sociétés de carte de crédit	-	449,2	-	449,2
Total	593,9	5532	281,7	6 407,7

Source : Conference Board du Canada

ont besoin de prêts moins considérables que les PME du Canada en général[1]. Cette constatation est étayée par les données des programmes établis dans le cadre de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* qui montrent que la région de l'Atlantique représente 7,5 %, selon le nombre de prêts, mais seulement 6,9 %, selon le montant en cours.

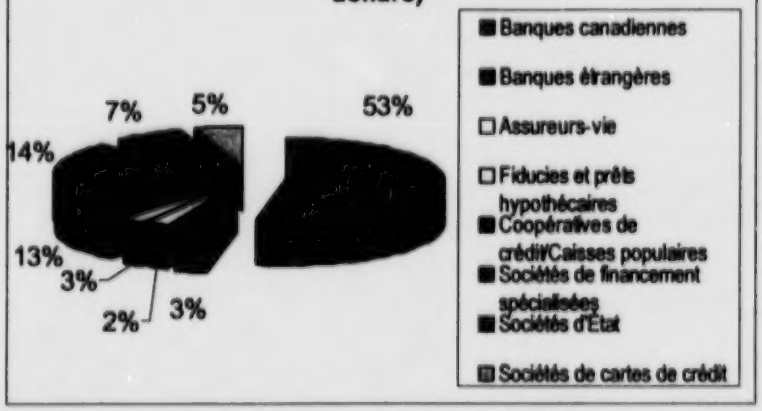
[1] Se reporter à Roy B. Norton, *The Current Market for Small Business Financing*, Industrie Canada, avril 1998 (Ottawa).

Malgré des emprunts de moindre ampleur, les PME de la région de l'Atlantique semblent être des utilisatrices actives du financement. La recherche montre effectivement qu'elles ont obtenu un financement important de tout un éventail de fournisseurs, des institutions financières aux gouvernements. Les choix de financement sont également vastes et les PME de la région de l'Atlantique utilisent divers instruments d'emprunt, allant des prêts commerciaux traditionnels aux cartes de crédit, en passant par le crédit-bail.

Il est clair que les banques à charte sont des fournisseurs de financement par emprunt beaucoup plus importants pour les PME de la région de l'Atlantique qu'ailleurs au Canada. Ainsi, la part la plus considérable du financement par emprunt dans la région de l'Atlantique provient des banques à charte canadiennes, qui ont assuré 65 % de tout le financement par emprunt des PME de la région en 1997, par rapport à 53,1 % pour le Canada dans son ensemble. Viennent au second rang les sociétés d'État à 9,9 % (7,4 % pour le Canada dans son ensemble). Le secteur des fiducies et des prêts hypothécaires obtient la plus petite part avec seulement 1,3 % de l'ensemble des prêts aux entreprises (se reporter aux graphiques 1 et 2). Ce pourcentage marque une diminution considérable par rapport à 1996 où les résultats des recherches ont montré que les sociétés de fiducie avaient assuré 2,5 % du financement des PME.

De nombreuses raisons expliquent ce résultat. D'abord, les coopératives de crédit de la région de l'Atlantique sont plus petites que celles du Québec et de plusieurs autres régions canadiennes. Cet état de fait augmente l'importance relative du financement fourni par les banques dans le secteur des

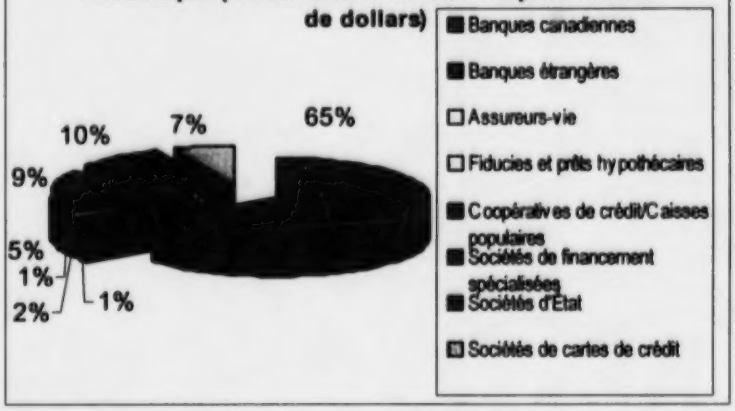
Graphique 1 - Financement par emprunt des PME - part relative du marché (Valeur totale en 1997 : 119,9 milliards de dollars)



institutions de dépôts de la région de l'Atlantique. Voilà pourquoi, en plus du fait que presque toutes les grandes sociétés de fiducie appartiennent maintenant à des banques ou à des compagnies d'assurances, les banques obtiennent la part du lion du secteur des institutions de dépôts dans la région de l'Atlantique. Il faut en dernier lieu parler du problème de disponibilité des données : comme le marché des services financiers est petit dans la région, les prêts qui y consentis sont souvent regroupés dans les statistiques sur l'Ontario et le Québec.

La dernière raison mérite de plus amples explications. Pendant nos recherches, il nous est apparu évident qu'un grand nombre de prêteurs autres que les banques servent leurs clients par voie électronique, par l'entremise de centres de données. Certains de leurs prêts ou contrats de location peuvent donc être conclus à l'extérieur de la région de l'Atlantique, même s'ils vont dans les faits à des clients de cette région. Il existe en effet des raisons fiscales assez importantes d'agir de cette manière[2]. Par conséquent, la comptabilité consolidée peut également contribuer à expliquer la taille relative de la présence des banques sur le marché de la dette des PME de la région de l'Atlantique.

Graphique 2 - Financement par emprunt des PME - Part relative du marché de la région de l'Atlantique (Valeur totale en 1997 : sept milliards de dollars)



Ces distorsions de données sont particulièrement évidentes dans le secteur du crédit-bail où les sociétés ont tendance à considérer le marché comme un marché nord-américain plutôt que régional. Ainsi, nombre des prêteurs ont indiqué que la petite taille du marché de la région de l'Atlantique ne justifiait pas la tenue de données distinctes sur les opérations dans cette région. Newcourt Credit,

[2] Se reporter à *Supporting Governments, édition de 1997*, Conference Board du Canada, février 1998 (Ottawa).

par exemple, tient des données par gamme de produits et non pas par région. On nous a dit que dans ce cas, un crédit-bail accordé par une succursale locale d'une firme informatique nationale à une petite entreprise de Moncton figurerait dans les livres du siège social de cette entreprise informatique nationale comme une petite location d'ordinateur, et non pas comme une location dans la région de l'Atlantique. Canada Trust en est un autre exemple, car pour des raisons commerciales, la société regroupe le Québec, l'Est de l'Ontario *et* la région de l'Atlantique dans ses données sur l'Est du Canada.

En ce qui concerne nos estimations, nous nous sommes efforcés d'utiliser des méthodes d'affectation fondées sur les données disponibles. Il faut néanmoins interpréter les résultats avec prudence, car il se peut que certaines de ces méthodes sous-estiment la taille réelle du marché. En effet, la plupart des prêteurs autres que les banques ont indiqué que la région de l'Atlantique représentait environ 4 % de leur marché des PME, ce qui est de loin inférieur à la part que détiennent les banques à charte. Soit que cet écart reflète la réalité, soit qu'il reflète des données qui interprètent mal l'importance des petites entreprises clientes de la région de l'Atlantique. Le lecteur doit se rappeler ces précisions en examinant les données des pages suivantes.

Le rapport donne à penser que le marché de la dette des PME est moins développé dans la région de l'Atlantique qu'au Canada en général. Il peut en effet y avoir moins de fournisseurs locaux, moins d'ampleur, moins de dispensateurs de services et moins de choix à l'échelle locale. Cette constatation est importante parce qu'elle peut dénoter un rôle additionnel pour les organismes gouvernementaux dont le mandat est de combler cette lacune possible du financement à l'échelle régionale.

Malgré cette conclusion, le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique semble avoir augmenté rapidement dans de nombreux cas (se reporter au tableau 3). Le financement fourni effectivement par le secteur coopératif a augmenté au rythme le plus rapide de 1996 à 1997, en hausse de 30,3 % pour atteindre 348,3 millions de dollars. Les prêts commerciaux des banques étrangères dont la part du financement des entreprises a augmenté de 18,2 % pour passer à 93,5 millions de dollars viennent ensuite. Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires affichent la plus importante diminution du financement par emprunt des entreprises : leur part a en effet chuté

de 44,2 %, passant de 161,6 millions de dollars à 90,2 millions de dollars. Cette diminution s'explique en grande partie par l'acquisition de Trust National par une grande banque à charte pendant cette période.

Tableau 3 — CROISSANCE EN POURCENTAGE DU FINANCEMENT DES PME DE LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE

1996-1997

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	8,5 %	10,8 %	31,2 %	10,8 %
Banques étrangères	- 17,8 %	21,7 %	- 28,8 %	18,2 %
Assureurs-vie	- 7,7 %		- 17,6 %	- 7,8 %
Fiducies et prêts hypothécaires	- 45,4 %	- 42,4 %	- 30,4 %	- 44,2 %
Coopératives de crédit/caisses populaires	34,7 %	29,9 %		30,3 %
Sociétés de financement spécialisées	- 4 %	16,2 %	- 8,2 %	6,6 %
Sociétés d'État		14,3 %		14,3 %
Sociétés de carte de crédit		1,7 %		1,7 %
Total	- 5,7 %	11,5 %	- 2,5 %	9,3 %

Source : Conference Board du Canada

INTRODUCTION

Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) demeure une préoccupation centrale du gouvernement et de l'industrie. Comme il fallait des données sur le sujet, le Conference Board a publié en 1995 une étude intitulée *Alternative Sources of Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises*. En 1997, avec l'aide d'Industrie Canada, de la Banque de développement du Canada, de l'Association des banquiers canadiens (ABC) et de l'Association canadienne de financement et de location, le Conference Board a effectué une étude de suivi intitulée *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises ?* Les deux rapports ont conclu que le financement des petites entreprises était plus vaste et beaucoup plus dynamique que ce qu'on avait pensé à l'origine.

Les rapports ont dit du marché du financement par emprunt des PME qu'il était en croissance rapide, appuyé par un grand nombre de fournisseurs et offrant des solutions de financement très novatrices aux petites entreprises. Le second rapport a en effet conclu que la disponibilité et l'accessibilité du financement par emprunt des PME s'étaient beaucoup améliorées depuis l'étude originale du Conference Board en 1996. La sensibilisation accrue à l'importance de ce segment du marché, les modifications apportées à la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* et à la Banque de développement du Canada (qui s'est vue confier un nouveau mandat) et la création de nouveaux partenariats entre les sociétés d'État et les institutions financières privées faisaient partie des raisons invoquées pour expliquer cette évolution.

À l'été 1998, on s'est demandé si les tendances décrites dans les études s'appliquaient à d'autres régions du Canada. De là le présent rapport sur les tendances du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), qui s'intéresse vivement, il va sans dire, à la question, a financé les travaux de recherche. Le Conference Board remercie chaleureusement l'Agence de son aide dans cette initiative.

Dégager un portrait d'une région en particulier de l'étude sur le financement des PME de 1998 n'a pas été une mince tâche. L'une des raisons est l'absence de recherches sur le financement par emprunt des PME, en grande partie parce que les données sur le sujet ne sont pas faciles à obtenir. Il a en outre été très difficile de se procurer des données sur l'ampleur du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique. Pour cette raison, il a fallu fonder en grande partie l'étude sur les connaissances de nombreux fournisseurs de financement et leur consentement à communiquer au Conference Board des données souvent confidentielles. Le Board remercie sincèrement de leur contribution tous les secteurs de l'industrie des services financiers qui ont contribué à la réussite du projet. La conception et la méthodologie de la recherche, de même que le contenu du rapport, ont été déterminés seulement par le Conference Board du Canada, conformément à ses lignes directrices sur les recherches financées. L'annexe fournit au lecteur des notes explicatives qui décrivent les sources de données, la méthodologie et les types d'instruments financiers utilisés dans l'étude.

FOURNISSEURS DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT DES ENTREPRISES

Banques canadiennes

Les banques canadiennes sont d'importants fournisseurs de services financiers, assurant régulièrement plus de la moitié du financement par emprunt des entreprises canadiennes. Cette tendance s'est perpétuée en 1997 et le total du financement par emprunt des entreprises par les banques à charte canadiennes a augmenté d'environ 15 % par rapport à 1996, pour atteindre 184,6 milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997. Les prêts commerciaux, dont le pourcentage s'élève à 91,3 %, ont représenté la part la plus importante des prêts, en hausse de 14,9 % en 1997, pour atteindre 168,6 milliards de dollars. Les banques canadiennes ont cependant enregistré la croissance la plus forte des prêts aux entreprises dans la catégorie des contrats de location, qui sont passés de 1,8 milliard de dollars en 1996 à 2,4 milliards de dollars en 1997, soit une augmentation de 36,1 %. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis par les banques ont augmenté de 12,5 %, et se sont élevés à 13,5 milliards de dollars en 1997. Les données sur les tendances du financement par emprunt au Canada en général sont présentées dans l'annexe.

Prêts aux PME du Canada : Les prêts consentis aux PME par les banques canadiennes ont totalisé 63,7 milliards de dollars en 1997, soit une hausse de 13,3 % par rapport à 1996. Les prêts commerciaux ont représenté la forme principale de financement des PME et atteignaient 58,2 milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997, alors qu'ils s'élevaient à 51,4 milliards de dollars en 1996 (augmentation de 13,2 %). Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME ont été évalués à 4,7 milliards de dollars (augmentation de 10,9 % par rapport à 1996), tandis que le financement par emprunt sous forme de contrats de location a été évalué à 842 millions de dollars (augmentation de 34,1 % par rapport à 1996). Le tableau 1 présente les chiffres du financement par emprunt des PME au Canada.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Les banques à charte semblent être, par comparaison, des fournisseurs plus importants du financement par emprunt dans la région de l'Atlantique qu'au Canada dans son ensemble. La région de l'Atlantique a obtenu 4,6 milliards de dollars du financement total par emprunt des PME au Canada. Les prêts commerciaux en cours des PME de la région de l'Atlantique ont représenté la part la plus importante de ce financement et ils ont légèrement augmenté pour atteindre quelque 4,2 milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997. En 1997, 7,2 % de tous les prêts commerciaux de moins de un million de dollars avaient été consentis dans la région de l'Atlantique. Selon cette méthode de calcul, le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location, a été évalué respectivement à 334 millions de dollars et à 60,2 millions de dollars. Le tableau 2 donne les chiffres du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique.

Banques étrangères

Le financement par emprunt consenti par des banques étrangères s'est accru presque deux fois plus vite que celui des banques canadiennes, avec une hausse de 23,1 % des prêts totaux aux entreprises. Le financement par emprunt des banques étrangères a représenté 8,3 % du marché dans son ensemble, avec un total de 24,3 milliards de dollars. L'augmentation du financement par emprunt total s'explique principalement par une augmentation de 26,8 % des prêts commerciaux en cours. Les catégories de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location ont diminué respectivement de 14,4 % et de 25,8 %.

Prêts aux PME du Canada : Les prêts des banques étrangères aux PME ont augmenté en 1997 pour atteindre 3,9 milliards de dollars; ce total est composé à 94,4 % de prêts commerciaux en cours. En 1997, la valeur totale des prêts commerciaux consentis à des PME par des banques étrangères a augmenté de 26,8 % pour atteindre 3,7 milliards de dollars. À la fin de l'exercice 1997, les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les contrats de location détenus par les banques étrangères pour le compte de PME ont respectivement atteint le total estimatif de 163 millions de dollars et de 53 millions de dollars.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Quelque 93,5 millions de dollars du montant total du financement par emprunt de 3,9 milliards de dollars consentis aux PME par ce secteur, ont été accordés dans la région de l'Atlantique. Les prêts commerciaux, qui se sont élevés à 88,3 millions de dollars, obtiennent la part la plus considérable. On a évalué à 2,4 % la proportion du financement par emprunt des banques étrangères consenti à des PME de la région de l'Atlantique. Ces chiffres peu élevés reflètent une tendance des banques étrangères à être moins actives dans l'Est du Canada ou, en fait, à l'extérieur des collectivités où leurs pays d'origine sont représentés. Les données sur la taille des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ou des contrats de location par province ne sont pas publiques. Aux fins de la présente étude, on a présumé que les banques étrangères attribuent le même pourcentage aux autres formes de financement par emprunt que celui des prêts

commerciaux dans la région de l'Atlantique. On a donc évalué que les PME de la région de l'Atlantique avaient bénéficié, en 1997, de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation de 3,9 millions de dollars et de contrats de location de 1,3 million de dollars.

Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires

Les regroupements dans ce secteur continuent à se faire à un rythme rapide, ce qui fait qu'il existe maintenant moins de sociétés de fiducie et que ce secteur a vu sa part du marché du financement par emprunt diminuer. Les banques se sont tout particulièrement employées à acheter les actifs de sociétés de fiducie. De 1994 à 1997, les actifs de sociétés de fiducie indépendantes et d'autres institutions de dépôts intermédiaires sont passés de 76,8 milliards de dollars à 55,1 milliards de dollars. Avec l'acquisition de Trust National par la Banque de Nouvelle-Écosse à l'été 1997, Canada Trust demeure la seule société de fiducie indépendante de taille considérable. Les données sur le financement par emprunt total par les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires indépendantes témoignent de cette situation : le total est en effet passé de 9,6 milliards de dollars en 1996 à 5,1 milliards de dollars en 1997, soit une diminution de près de 50 %. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont particulièrement été touchés, comme le montre une diminution de la valeur des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et des prêts hypothécaires résidentiels pour logements multiples, qui est passée de 11,7 milliards de dollars en 1994 à 3,9 milliards de dollars en 1997. Les prêts commerciaux et les créances au titre de baux financiers ont également continué à chuter de manière significative par rapport à 1996 dans ce secteur, diminuant respectivement de 64,8 % et de 30,4 %.

Prêts aux PME du Canada : Les prêts aux PME ont représenté près de 59,8 % du montant total du financement par emprunt par les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires indépendantes et ont totalisé quelque trois milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont accaparé la plus grande part du portefeuille de financement par emprunt du secteur, avec 2,5 milliards de dollars, suivis par les prêts commerciaux, à 435 millions de dollars.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique a représenté 3 % du total national du financement par emprunt des PME par ce secteur à la fin de l'exercice 1997 et il a été évalué à 90,2 millions de dollars. Ce montant se composait de 67,1 millions de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, de 18,3 millions de dollars en prêts commerciaux en cours et de 4,8 millions de dollars en contrats de location.

Coopératives de crédit

Le financement par emprunt total des entreprises par le secteur coopératif a légèrement diminué (-5,7 %) pour atteindre 17,2 milliards de dollars en 1997. Les activités de prêt du secteur coopératif ont été axées principalement sur les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les prêts commerciaux qui, en 1997, ont représenté des parts respectives de 44,4 % et de 55,6 %.

Prêts aux PME du Canada : Les coopératives de crédit sont demeurées une force importante en 1997 en ce qui concerne le financement par emprunt des PME. À la fin de l'exercice, ce secteur avait fourni un financement de 6,9 milliards de dollars aux PME sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation. Ce montant était 47,3 % supérieur à celui des banques canadiennes (4,7 milliards de dollars). Le secteur coopératif a également fourni du financement par emprunt sous forme de prêts commerciaux, mais on a constaté dans ce cas une diminution de 11,3 %. Ce financement s'est chiffré à 8,6 milliards de dollars en 1997.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Les prêts aux PME de la région de l'Atlantique par le secteur coopératif ont représenté 5 % du total du financement par emprunt des PME de la région. Ce résultat contraste avec les données sur le marché de la dette des PME du Canada dans son ensemble où les coopératives de crédit représentent davantage 12,9 %. Ce résultat est en grande partie attribuable à l'importance de la Confédération des caisses populaires et d'économies Desjardins au Québec, qui tend à biaiser la perception de l'activité des coopératives de crédit à l'échelle nationale. Le mouvement des coopératives de crédit n'est pas aussi

important dans la région de l'Atlantique qu'il l'est au Québec. C'est pourquoi ce secteur assure, par comparaison, moins de financement aux PME.

Il n'en demeure pas moins que le financement par emprunt total des PME par les coopératives de crédit et les caisses populaires de la région de l'Atlantique a augmenté globalement de 30,3 % pour atteindre 348,3 millions de dollars, en hausse par rapport aux 267,4 millions de dollars de 1996, les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ayant augmenté de 34,7 % pour atteindre 25,5 millions de dollars et les prêts commerciaux de 29,9 % pour s'élever à 322,8 millions de dollars. Ce montant de 322,8 millions de dollars en prêts commerciaux se compose de 65,7 millions de dollars en prêts aux entreprises, de 130,4 millions de dollars en prêts non hypothécaires à des exploitations agricoles et de 126,7 millions de dollars en marges de crédit.

Assureurs-vie

Les assureurs-vie n'ont pas l'habitude de consentir des prêts commerciaux, mais ils détiennent dans leurs portefeuilles de placements des prêts aux entreprises. L'activité des assureurs-vie, en ce qui concerne le financement par emprunt au Canada, est principalement axée sur les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les débentures de sociétés. La majeure partie du financement par emprunt des entreprises est assurée sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et ces derniers ont, en 1997, atteint 24,2 milliards de dollars. Ce montant représente la plus importante proportion de la valeur totale des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation détenus par l'ensemble des institutions financières, soit 47,3 %. Les créances au titre de baux financiers sont la seule autre forme de financement par emprunt des entreprises assuré par ce secteur; à la fin de l'exercice 1997, ces créances étaient évaluées à 192 millions de dollars, en baisse de 17,6 % par rapport à l'année précédente.

Prêts aux PME du Canada : Le montant du financement par emprunt consenti aux PME par ce secteur à la fin de l'exercice 1997, a été évalué à 2,6 milliards de dollars, en baisse par rapport aux 2,8 milliards de dollars de 1996. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont constitué la majeure partie de ce financement, tandis que les contrats de location ont constitué le reste, avec un total estimatif de 21 millions de dollars.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Le montant du financement par emprunt assuré par ce secteur aux PME de la région de l'Atlantique a été évalué à 113,5 millions de dollars à la fin de l'exercice 1997, soit 4,4 % du financement par emprunt total de ce secteur. Ce total estimatif se composait de 112,6 millions de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de 890 000 $ en créances au titre de baux financiers. Le pourcentage de 4,4 % est fondé sur les données de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes sur les portefeuilles totaux de prêts hypothécaires des compagnies d'assurance-vie par province.

Institutions financières spécialisées

Le financement par emprunt assuré par des sociétés financières spécialisées, par exemple GE Capital et Newcourt Credit, a considérablement augmenté au cours des dernières années, ce qui témoigne de la croissance rapide de ce secteur. Le secteur a vu plus particulièrement apparaître certains grands intervenants qui sont devenus une importante source de crédit de rechange pour les grandes comme les petites entreprises.

À la fin de l'exercice 1997, ce secteur a consenti aux entreprises des prêts d'une valeur totale de 29,8 milliards de dollars, ce qui représente la deuxième part en importance (10,1 %), après les banques à charte canadiennes. Les prêts commerciaux accaparent la part la plus importante avec 19,6 milliards de dollars (65,8 %). À 7,7 milliards de dollars (39,3 %), le financement en gros a accaparé la plus grande part de tous les prêts commerciaux en cours, suivi par le financement de détail, 6,5 milliards de dollars (33,2 %). Le financement sous forme de créances au titre de baux de financement a ensuite représenté la part la plus considérable du financement par emprunt total, à 9,4 milliards de dollars, tandis que les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont représenté les 759 millions de dollars restants.

Prêts aux PME du Canada : Le financement par emprunt assuré aux PME par les sociétés de financement spécialisées était évalué à 16,4 milliards de dollars en 1997. De ce total, les prêts commerciaux en cours ont été les plus courants, avec quelque 10,8 milliards de dollars, suivis des contrats de location, à environ 5,2 milliards de dollars. Le financement par emprunt des PME sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation a représenté la plus petite part, à quelque 417 millions de dollars. En général, ce secteur venait au second rang, après les banques à charte canadiennes en ce qui concerne le financement par emprunt des PME.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : À la fin de l'exercice 1997, le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique, par les sociétés de financement spécialisées, a totalisé 654,5 millions de dollars, soit 4 % de tous les prêts consentis par ce secteur aux PME du pays. Les sociétés de financement spécialisées se classent

au troisième rang en ce qui concerne le marché général du financement par emprunt des PME de la région. Elles viennent loin derrière les banques canadiennes, qui détenaient 4,6 milliards de dollars du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique, et peu après les sociétés d'État qui en détenaient 691,5 millions de dollars. Le total des 654,5 millions de dollars attribuable aux sociétés de financement spécialisées se répartissait ainsi : 430,5 millions de dollars en prêts commerciaux en cours, 207,4 millions de dollars en créances au titre de baux financiers et 16,7 millions de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation.

Cartes de crédit

Comme on l'a déjà constaté dans des études antérieures, les cartes de crédit constituent une importante source de financement pour les PME. Il est toutefois difficile de quantifier le marché pour cet aspect du financement par emprunt parce qu'on ne dispose pas facilement de données sur l'utilisation des cartes de crédit par les entreprises. À l'aide des techniques décrites dans la méthodologie, on a estimé que le financement par emprunt total des PME par le biais des cartes de crédit s'est élevé à environ 5,9 milliards de dollars en 1997, en hausse par rapport aux 4,4 milliards de dollars de 1996[3]. L'utilisation des cartes de crédit par les PME de la région de l'Atlantique en 1997 a été évaluée à 456,7 millions de dollars.

Il existe des différences dans l'utilisation des cartes de crédit selon les provinces. Par exemple, si l'on compare à la moyenne nationale, les petites entreprises du Canada atlantique ont été moins nombreuses à citer l'utilisation de cartes de crédit en 1997, mais un pourcentage légèrement supérieur aux autres régions n'acquittaient pas le solde de leurs cartes de crédit (voir le tableau 4).

---

[3] Le lecteur doit noter que ces chiffres *excluent* les cartes de crédit des magasins à rayons dont les données sont incluses dans les chiffres des sociétés de financement spécialisées.

Tableau 4 — Résultats des sondages de Thompson Lightstone & Company Limited	Données du sondage de 1996 (Tableau 13) Région de l'Atlantique (Canada)	Données du sondage de 1997 (Tableau A6) Région de l'Atlantique (Canada)
Nombre de PME participant au sondage	326 (2 615)	287 (2 519)
Pourcentage d'utilisateurs des cartes de crédit	53 % (44 %)	50 % (54 %)
Pourcentage d'utilisateurs qui acquittent le solde chaque mois	s.o.	66 % (71 %)

Source : Thompson Lightstone & Company Limited[4]

Initiatives des organismes gouvernementaux concernant le financement des PME

Tous les ordres de gouvernement ont cherché à appuyer les petites entreprises, ayant reconnu leur importance dans l'économie canadienne. Ce soutien est venu directement des sociétés d'État et indirectement d'organismes.

Dans certains cas, les gouvernements ont créé des sociétés d'État qui apportent une aide directe aux PME par des prêts commerciaux et d'autres produits financiers. La Banque de développement du Canada (BDC) et la Société de crédit agricole (SCA) en sont des exemples. Ces prêteurs offrent une aide financière directe aux PME, que nous avons incluse dans ce rapport sous le financement gouvernemental des PME.

Dans d'autres cas, le gouvernement a choisi de garantir en totalité ou en partie les prêts admissibles consentis aux PME par des intermédiaires commerciaux, notamment les banques et les coopératives de crédit. Certaines de ces transactions sont visées par la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*. Aux fins du présent rapport, le financement consenti à des PME grâce à ces garanties fait partie des estimations de prêts, fournies par les diverses institutions financières qui les ont faits, et non pas dans les données sur les prêts gouvernementaux.

---

[4]Extrait de Thompson, Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: An Ongoing Perspective of their Needs, Expectations and Satisfaction with Financial Institutions*, (Toronto : Association des banquiers canadiens, 1997) et Thompson, Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing*, Toronto, 24 avril 1996.

Finalement, le soutien du gouvernement prend parfois la forme de subventions directes aux PME ou de subventions et de prêts à des sociétés spéciales de développement qui, à leur tour, offrent des subventions ou des prêts aux PME. Ce financement est mentionné dans le rapport, mais il n'est pas inclus dans les chiffres parce qu'il est difficile de définir ces mécanismes et de déterminer, de manière cohérente et approfondie, le niveau du financement commercial assuré dans l'ensemble du pays.

Banque de développement du Canada : À la suite des modifications apportées à son mandat en 1995, la Banque de développement du Canada joue un rôle plus actif comme prêteur aux PME. En 1997, le portefeuille des prêts aux entreprises de la BDC a été évalué à 4,4 milliards de dollars de prêts et d'engagements en cours. D'après des entrevues avec les représentants de la BDC, on a évalué qu'environ 80 % de la valeur totale de ce portefeuille en 1997 visait les PME[5]. Les données sur 1996 fournies par la BDC indiquent que ce pourcentage comparable s'élevait à 78 %. Par conséquent, à la fin de l'exercice de 1997, on estimait que 3,5 milliards de dollars avaient été consentis en prêts commerciaux aux PME, hausse de 17,2 % par rapport à 1996. De ce total, les prêts consentis aux PME de la région de l'Atlantique représentaient 9,8 %, ou 345,6 millions de dollars.

Société de crédit agricole : La société de crédit agricole (SCA) demeure une force importante du secteur agricole. En 1997, la valeur des prêts totaux détenus par la SCA se chiffrait à 5,3 milliards de dollars, en hausse par rapport aux 4,7 milliards de dollars de 1996. La part de la région de l'Atlantique s'établissait à 345,9 millions de dollars en 1997, ce qui représente environ 6,5 % du total national des 5,3 milliards de dollars.

[5]La définition utilisée pour évaluer les prêts consentis aux PME est fondée sur les prêts en cours dont la valeur est inférieure à un million de dollars.

Tableau 5 — Financement assuré par des sociétés de l'État				
Au Canada (millions de dollars)		**PME**		**PME**
	1996	**1996**	**1997**	**1997**
BDC	3 851 $	3 003 $	4 400 $	3 520 $
SCA	4 687 $	4 687 $	5 319 $	5 319 $
TOTAL	8 538 $	7 690 $	9 719 $	8 839 $
Dans la région de l'Atlantique (millions de dollars)		**PME**		**PME**
	1996	**1996**	**1997**	**1997**
BDC	373 $	290,9 $	432 $	345,6 $
SCA	314,1 $	314,1 $	345,9 $	345,9 $
TOTAL	687,1 $	605 $	777,9 $	691,5 $

Sources : Rapports annuels des sociétés

Autres initiatives en faveur des PME

Société pour l'expansion des exportations : Bien que la Société pour l'expansion des exportations (SEE) aide les PME sous forme de services d'assurance, elle ne consent pas directement de prêts aux sociétés canadiennes, mais plutôt aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. Ce financement est important, car il permet aux PME canadiennes d'emporter des soumissions et de financer des débouchés pour les ventes à l'exportation. Comme le financement n'est pas assuré directement aux PME, nous n'avons pas inclus les activités de la SEE dans les activités de financement du gouvernement, selon la définition adoptée aux fins de la présente étude.

Loi sur les prêts aux petites entreprises : Depuis 1961, le gouvernement du Canada a appuyé les petites entreprises canadiennes au moyen d'un partenariat stratégique avec les institutions financières. Ce partenariat stratégique est prévu dans la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*, qui permet aux institutions financières et au gouvernement de « partager les risques inhérents au crédit »[6]. Au cours de ses 37 années d'existence, la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* a facilité le financement, la création ou l'amélioration de plus de 500 000 entreprises. Pendant toutes ces années, les institutions financières ont pu assurer aux petites et moyennes entreprises plus de 20 milliards de dollars de financement. Les prêts garantis en 1997-1998 ont totalisé 1,9 milliard de dollars au Canada et plus de 145 millions de dollars dans la région de l'Atlantique. Ces montants représentent, par rapport à 1996-1997, une baisse par rapport aux quelque deux milliards de dollars pour le Canada

[6] Industrie Canada, présentation sur la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* au Comité permanent des Comptes publics de la Chambre des communes, Ottawa : Industrie Canada, février 1998.

dans son ensemble, et une hausse par rapport aux 140 millions de dollars pour la région de l'Atlantique. Les chiffres comparables pour les prêts en cours consentis dans le cadre du programme de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* au Canada, en date du 31 mars 1998, s'élèvent à quelque 5,9 milliards de dollars. Veuillez vous reporter au tableau 6 pour voir les données sur le financement dans le cadre du programme de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* au Canada et dans la région de l'Atlantique en 1997-1998.

Tableau 6 — Prêts consentis dans le cadre du programme de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*
du 1er avril 1997 au 31 mars 1998

Total des prêts LPPE 1997-1998	Nombre de prêts LPPE	Prêts consentis (milliers de dollars)
Région de l'Atlantique	2344	145142
Canada	28755	1951892

Source : Rapport annuel du programme de la LPPE pour la période se terminant le 31 mars 1998.

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) : Le principal outil d'aide de l'APECA pour les PME est le Programme de développement des entreprises. Ce programme offre des prêts non garantis et ne portant aucun intérêt, remboursables à partir du début de 1995. De 1993 à 1998, le Programme de développement des entreprises a appuyé la création ou le maintien de quelque 44 000 emplois. Les sondages réalisés auprès de la clientèle indiquent que sans l'aide de l'APECA, seulement 5 % des investissements auraient été réalisés comme prévu. Le rapport annuel de l'APECA indique que son portefeuille de prêts en cours totalisait 326,4 millions de dollars en 1997-1998. Comme l'aide directe de l'APECA prend la forme de prêts non garantis et ne portant aucun intérêt, le Conference Board n'a pas inclus les dépenses de l'APECA dans les totaux présentés dans les différents graphiques et tableaux.

En outre, l'APECA finance 40 sociétés de développement économique des collectivités. En 1997-1998, l'APECA a assuré un financement de 19,3 millions de dollars à ces sociétés, qui ont, à leur tour, appuyé l'expansion ou la création de 1 500 entreprises, avec un financement totalisant 38,3 millions de dollars. Au 31 décembre 1997, ces sociétés détenaient plus de 78 millions de dollars de prêts en cours aux PME.

Conseil national de recherches : Le Conseil national de recherches (CNR) a accordé de l'aide aux petites entreprises fondées sur la technologie par le biais de ses programmes de recherches concertées, notamment le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI). En 1997-1998, le CNR a dépensé 462 millions de dollars, dont 279 millions de dollars pour appuyer les instituts de recherche et 98 millions de dollars dans le cadre du programme PARI. Les subventions et contributions du PARI ont permis à diverses PME de réaliser des percées technologiques grâce auxquelles elles ont pu obtenir d'autres financements pour appuyer leur activité. Cependant, comme cette forme de financement n'est pas compatible avec la définition utilisée dans le présent rapport, le Conference Board n'a pas inclus les dépenses du CNR dans les totaux des différents graphiques et tableaux.

MODÈLES DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT DES ENTREPRISES

En général, les prêts commerciaux représentent toujours la part la plus importante du financement par emprunt total au Canada, avec 78,4 % en 1997. Pour la période de 1996 à 1997, le total des prêts commerciaux en cours a augmenté de 13,8 % pour atteindre 231,3 milliards de dollars à la fin de l'exercice. Les banques canadiennes à charte fédérale possédaient le volume le plus important (72,9 %) de cette forme de prêt, suivies par les banques étrangères et les sociétés de financement spécialisées qui détenaient respectivement 9,9 % et 8,5 %[7]. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les contrats de location ont représenté une part beaucoup moins importante du financement par emprunt total avec respectivement 17,3 % et 4,3 %.

En ce qui concerne le financement des PME de la région de l'Atlantique, les prêts commerciaux ont représenté la majeure partie de l'ensemble des prêts consentis aux PME en 1997, avec 88,1 %. En 1997, le financement des PME de la région sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location a respectivement représenté les faibles parts de 8 % et de 3,9 %.

[7] La proportion de prêts commerciaux attribuée aux banques étrangères, même si elle s'est légèrement améliorée par rapport à 1996 (9,9 %), demeure inférieure à la part de 15 % que détenait ce secteur en 1994. Cette évolution reflète la prudence constante qu'affichent les banques étrangères au sujet de la rentabilité des prêts aux entreprises canadiennes.

Prêts commerciaux

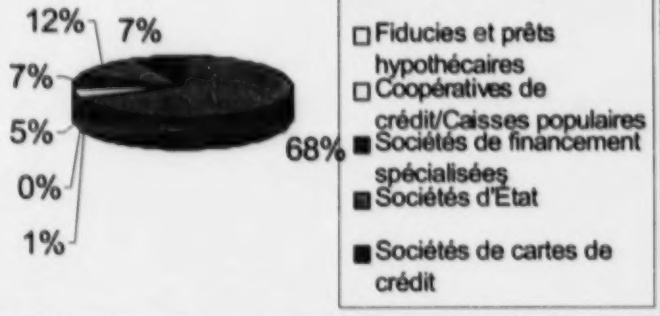
Le financement par emprunt de toutes les entreprises canadiennes, sous forme de prêts commerciaux, a augmenté de 13,8 % en 1997 pour atteindre 231,3 milliards de dollars. Le total des prêts commerciaux consentis aux petites entreprises de la région de l'Atlantique s'est élevé à quelque 6,2 milliards de dollars en 1997, en hausse par rapport au total de 5,5 milliards de dollars de l'année précédente. La part la plus importante des prêts commerciaux consentis aux PME de la région de l'Atlantique est allée aux banques canadiennes (67,4 %), dont la part de marché est évaluée à 4,2 milliards de dollars. Le financement par emprunt par les banques étrangères dans la région de l'Atlantique a augmenté de 21,7 % en 1997 pour atteindre 88,3 milliards de dollars et il a représenté 1,4 % de l'ensemble du marché de la dette des PME dans la région.

Avec quelque 12 %, les sociétés d'État (plus précisément la Banque de développement du Canada et la Société de crédit agricole) viennent au second rang sur le marché des prêts commerciaux aux PME de la région. En 1997, le total des prêts commerciaux consentis aux PME de la région de l'Atlantique et détenus par la BDC était évalué à 345,6 millions de dollars, en hausse par rapport aux 290,9 millions de dollars de 1996. La Société de crédit agricole a consenti davantage de prêts commerciaux aux PME de la région de l'Atlantique, passant de 314,1 millions de dollars en 1996 à 345,9 millions de dollars en 1997. En ce moment, la BDC et la SCA sont les seuls organismes gouvernementaux qui offrent des prêts commerciaux directs aux PME canadiennes. D'autres prêts, par exemple ceux qui sont faits dans le cadre des programmes de la LPPE, sont garantis par le gouvernement, mais sont offerts par des institutions financières du secteur privé et figurent donc dans les livres de ces institutions. De même, la Société pour l'expansion des exportations aide bien quelque peu les PME, mais les prêts ne sont pas consentis directement aux sociétés canadiennes, mais plutôt aux acheteurs étrangers des exportations canadiennes.

L'augmentation la plus importante de la part de marché est allée au secteur des coopératives de crédit dont les portefeuilles de prêts commerciaux aux petites entreprises de la région ont augmenté de 29,9 % pour atteindre 322,8 millions de dollars en 1997, en hausse par rapport aux 248,5 millions de dollars de 1996. Les coopératives de crédit ont obtenu, grâce à cette augmentation considérable, une part plus importante du marché, passant de 4,5 % en 1996 à 5,2 % en 1997. Ce secteur se

compose de deux groupes : les coopératives de crédit qu'on trouve généralement partout au Canada, mais à l'extérieur du Québec, et les caisses populaires, qui sont concentrées dans les régions de populations francophones : le Québec, le Nouveau-Brunswick, le Manitoba et certaines régions de l'Ontario. Les chiffres sur les prêts commerciaux pour les coopératives de crédit et les caisses populaires dans la région de l'Atlantique ont été déterminés à l'aide des données de Statistique Canada sur les prêts aux entreprises par province.

Graphique 3 - Prêts commerciaux aux PME de la région de l'Atlantique - Parts relatives du marché (Valeur totale en 1997 : 6,2 milliards de dollars)



Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires ont perdu le plus sur le marché des prêts commerciaux : leurs portefeuilles de prêts commerciaux dans la région ont effectivement diminué de plus de 40 %. Cette diminution s'explique en grande partie par le transfert des prêts des fiducies aux banques, par suite de la fusion de Trust National et de la Banque de Nouvelle-Écosse. Pour cette raison, ce secteur a obtenu la plus petite part des prêts commerciaux aux PME dans la région de l'Atlantique en 1997, avec un pourcentage de 0,3 %. La petitesse de la part du marché du secteur peut également s'expliquer par le fait que la majorité des prêts consentis aux entreprises l'ont été sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ou de débentures de grandes sociétés privées.

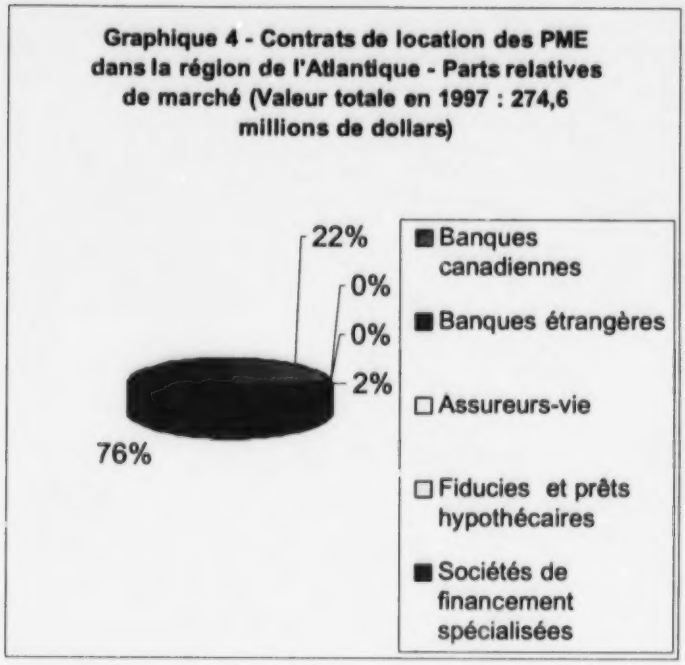
Les sociétés de financement spécialisées viennent au quatrième rang en ce qui concerne les prêts commerciaux aux PME de la région de l'Atlantique, avec une part de marché de 7 %, en hausse par rapport aux 6,7 % de 1996. Les prêts commerciaux consentis aux PME de la région de l'Atlantique

par ce secteur ont atteint 430,5 millions de dollars à la fin de l'exercice 1997, ce qui représente une augmentation de 16,2 %, par rapport aux 370,4 millions de dollars de la fin de l'exercice 1996. Il semblerait effectivement qu'après une croissance immense des contrats de location dans ce secteur entre 1994 et 1996, les institutions financières spécialisées soient devenues plus actives dans le domaine des prêts commerciaux en 1997. Pour cette raison, les portefeuilles de prêts de ces sociétés ont crû à un rythme beaucoup plus rapide que leurs portefeuilles de location. La titralisation explique aussi l'absence de croissance des portefeuilles de location. Ces derniers sont habituellement titralisés à des tiers investisseurs pour financer des activités ultérieures. Cet état de fait, de même que la dépendance manifestement de plus en plus grande de ces sociétés à l'égard des prêts directs, auraient tendance à ralentir le rythme de croissance des locations figurant au bilan de ces sociétés.

Les prêts commerciaux effectués par le biais de cartes de crédit, par les PME de la région de l'Atlantique, ont représenté 7,4 % du marché total de 456,7 millions de dollars, soit plus que le montant consenti par les sociétés de financement spécialisées, mais moins que le financement offert par les sociétés d'État et les banques canadiennes. Il s'agit d'une augmentation par rapport à 1996, année où le total du financement par le biais de cartes de crédit avait atteint 449,2 millions de dollars.

Les assureurs-vie ne sont pas considérés dans cette catégorie. Les activités de prêt des compagnies d'assurance-vie du Canada sont généralement axées sur les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et sur les débentures de sociétés. Les prêts commerciaux qui sont consentis sont le plus souvent inscrits comme investissements dans des débentures de sociétés. Ces instruments sont rarement offerts aux PME.

Contrats de location



La valeur des créances au titre de baux financiers détenues par les institutions financières canadiennes a totalisé 12,8 milliards de dollars en 1997, en baisse de 3,9 % par rapport à 1996. En fait, les contrats de location ont représenté le plus petit pourcentage du financement par emprunt total de toutes les entreprises de la région de l'Atlantique. Comme nous l'avons dit précédemment, cette situation semble s'expliquer à la fois par la titralisation et l'attention de plus en plus grande accordée par les sociétés de financement spécialisées aux prêts commerciaux à la place des locations. Ainsi, la titralisation, de même que la dépendance manifestement de plus en plus grande de ces sociétés à l'égard des prêts directs, auraient tendance à ralentir le rythme de croissance des locations figurant au bilan de ces sociétés. La part la plus importante du marché canadien de location pour les PME en 1997 appartenait aux sociétés de financement spécialisées (83,4 %), suivies par les banques à charte canadienne (13,5 %). Les contrats de location attribués à des PME de la région de l'Atlantique ont été évalués à 274,6 millions de dollars à la fin de l'exercice de 1997, ce qui représente 4,4 % de la valeur totale des créances au titre de baux financiers des PME au Canada.

En 1997, la part la plus importante du marché de location des PME de la région de l'Atlantique revenait aux sociétés de financement spécialisées, qui détenaient au total 207,4 millions de dollars (75,5 %). Les banques canadiennes obtiennent la deuxième part en importance, à 21,9 %, avec 60,2 millions de dollars en créances au titre de baux financiers pour les PME de la région. Le

secteur bancaire était le seul secteur à connaître une croissance positive de la valeur des contrats de location attribués à des PME de la région de l'Atlantique.

Le secteur des sociétés de fiducie a connu la diminution la plus importante (30,4 %) de la valeur des créances au titre de baux financiers appartenant à des PME de la région de l'Atlantique. Comme nous l'avons dit précédemment, nous soupçonnons que l'augmentation pour les banques canadiennes et la diminution pour les sociétés de fiducie découlent des fusions. En général, le secteur fiduciaire ne représentait que 1,8 % du marché total de location en 1997, dans la région de l'Atlantique. Les portefeuilles de contrats de location auprès des PME des banques étrangères dans la région de l'Atlantique ont également diminué de 29 % en 1997 pour atteindre la valeur de 1,3 million de dollars. Finalement, les assureurs-vie ont obtenu la part la moins considérable du marché de location pour les PME de la région, avec un portefeuille évalué à 890 000 $ (moins de 1 % du total).

Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation

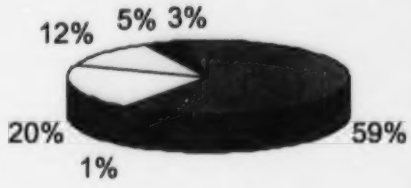
Globalement, les institutions financières canadiennes détenaient 51,1 milliards de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, et la part la plus considérable (47,3 %) revient au secteur de l'assurance-vie. Les sociétés de financement spécialisées (1,5 %) détiennent la plus petite part des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, précédées par les banques étrangères (2 %). Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME de la région de l'Atlantique représentaient 1,1 % du total de ces prêts, soit 559,8 millions de dollars. Les banques canadiennes détiennent la part la plus importante, avec quelque 59 % de la valeur totale, suivies par les assureurs-vie qui en détiennent 20,1 %. Le secteur bancaire national a vu augmenter l'activité en 1997 de 8,5 %, tandis que les assureurs-vie ont connu une diminution (7,7 %) de leurs portefeuilles de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME dans la région.

Les banques étrangères détenaient la plus petite part des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation accordés aux PME de la région de l'Atlantique, avec seulement 3,9 millions de dollars, montant qui représente moins de 1 % de la valeur totale. De 1996 à 1997, les portefeuilles de prêts hypothécaires

autres qu'à l'habitation consentis à des PME des banques étrangères ont diminué de 17,6 %, alors qu'ils s'élevaient à 4,8 milliards de dollars en 1996.

Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires ont obtenu la troisième part en importance des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation accordés au total à des PME de la région de l'Atlantique, soit 67,1 millions de dollars. Ce secteur a également connu la diminution la plus importante de son portefeuille de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation pour les PME de la région, affichant une diminution de 45,4 %. Le secteur coopératif a été le seul secteur avec les banques canadiennes à afficher une croissance positive de sa part de marché, avec une augmentation de 34,7 % de son portefeuille de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME de la région.

Graphique 5 - Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation des PME de la région de l'Atlantique - Parts relatives du marché (Valeur totale en 1997 : 559,8 millions de dollars)



- Banques canadiennes
- Banques étrangères
- Assureurs-vie
- Fiducies et prêts hypothécaires
- Coopératives de crédit/Caisses populaires
- Sociétés de financement spécialisées

CONCLUSIONS ET RÉPERCUSSIONS

Le financement des PME ne cesse d'intéresser les décisionnaires. Ils s'y intéressent parce que des études ont montré que les petites et moyennes entreprises possèdent 50 % de tous les emplois du secteur privé, représentent près de 43 % du produit intérieur brut et ont créé 87 % des nouveaux emplois au Canada depuis les années 80. Les PME sont tout particulièrement importantes dans la région de l'Atlantique où l'on trouve plus de 8 % d'entre elles. C'est la raison pour laquelle l'Agence de promotion économique du Canada atlantique a commandé cette étude sur l'état du financement des petites entreprises de la région.

L'étude a révélé que les regroupements continus dans l'industrie des services financiers entraînent une concentration accrue du secteur du financement des PME. Pour cette raison, on constate que même s'il existe de nombreux fournisseurs de financement par emprunt pour les PME, les banques semblent obtenir la part du lion dans la région de l'Atlantique. L'étude montre effectivement que les deux tiers de tout le financement des petites entreprises de la région de l'Atlantique provient des six grandes banques à charte canadiennes.

Vu la nature limitée d'un grand nombre des données sur le financement par emprunt des PME, ces résultats sont peut-être artificiels. De nombreuses institutions qui n'appartiennent pas au secteur bancaire ne divulguent pas ou ne tiennent pas de données sur une base régionale. Il se peut bien effectivement qu'un grand nombre des innovations les plus importantes dans les produits, les services et les modes de prestation du crédit commercial, conçues spécifiquement à l'intention des PME et décrites dans notre rapport de 1997, *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises?,* ait servi à camoufler encore davantage l'ampleur des services offerts aux PME emprunteuses de la région de l'Atlantique par des fournisseurs de produits financiers.

Les données sur le marché total du financement par emprunt des entreprises et les estimations s'appliquant aux PME montrent que les prêts aux PME augmentent, 7,4 % pour le Canada et 9,3 % pour la région de l'Atlantique, et que leur croissance continue à devancer celle de l'économie en général. C'est là une bonne nouvelle pour cet important secteur de notre économie. L'étude a

également montré toutefois qu'il existe un écart considérable entre les régions en ce qui concerne le mode de financement des petites entreprises. On peut penser que le secteur de financement des petites entreprises de la région de l'Atlantique est davantage porté à utiliser des formes traditionnelles de financement qu'ailleurs au pays. Il se peut donc que les marchés de financement de la région de l'Atlantique soient moins développés que ceux des autres régions du pays. Il se peut aussi que les entreprises n'effectuent pas de suivi de leurs activités dans la région et que leurs données soient regroupées dans des comptes nationaux, ou dans des bases de données nord-américaines. Finalement, les taux de croissance du financement dans la région peuvent être influencés par le stade du cycle économique, et les PME peuvent être plus nombreuses à rembourser leurs dettes. Les données compilées par Norton nous portent à cette conclusion, car il a constaté que le prêt bancaire moyen consenti aux PME de la région de l'Atlantique ne représentait que 75 % du montant autorisé. Comme le rapport oppose les prêts en cours et les prêts autorisés, tous les remboursements de prêts par les PME se reflètent dans un écart entre les montants autorisés et les montants en cours[8].

Finalement, il semblerait que l'ampleur du marché de financement par emprunt s'adressant aux PME demeure encore très largement incompris, en grande partie parce que les analystes n'ont pas accès à des données régionales lorsque les prêteurs ne sont pas des banques. Manifestement, les sources de financement des PME ne se limitent pas au secteur bancaire et l'une des principales conclusions du présent rapport est que les PME de la région de l'Atlantique obtiennent du financement de divers fournisseurs de services financiers qui utilisent des produits, des services et des modes de distribution novateurs.

---

[8] Se reporter à Roy B. Norton, *The Current Market for Small Business Financing*, Industrie Canada, avril 1998 (Ottawa).

Tableau 7 — Financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique

Estimations (millions de dollars)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation			Prêts commerciaux			Contrats de location		
Source de financement	**1996**	**1997**	**% d'écart**	**1996**	**1997**	**% d'écart**	**1996**	**1997**	**% d'écart**
Banques canadiennes	307,9	334	8,5	3754,7	4159,7	10,8	45,9	60,2	31,2
Banques étrangères	4,8	3,9	-17,8	72,6	88,3	21,7	1,8	1,3	-28,8
Assureurs-vie	122	112,6	-7,7	-	-	-	1,1	0,9	-17,6
Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires	122,9	67,1	-45,4	31,7	18,3	-42,4	6,9	4,8	-30,4
Coopératives de crédit/caisses populaires	18,9	25,5	34,7	248,5	322,8	29,9	-	-	-
Sociétés de financement spécialisées	17,4	16,7	-4	370,4	430,5	16,2	226	207,4	-8,2
Sociétés d'État	-	-	-	605	691,5	14,3	-	-	-
Cartes de crédit	-	-	-	449,2	456,7	1,7	-	-	-
Total	593,9	559,8	-5,7	5532	6167,8	11,5	281,7	274,6	-2,5

Source : Conference Board du Canada

En conclusion, le regroupement intersectoriel et l'acquisition d'actifs de certaines sociétés par d'autres fournisseurs de services financiers, en particulier les banques, ont servi à concentrer encore davantage les prêts aux petites entreprises aux mains des six grandes banques à charte canadiennes. Le regroupement explique en grande partie d'ailleurs pourquoi les banques à charte canadiennes semblent obtenir une proportion accrue du financement par emprunt total des entreprises en 1997, par comparaison avec 1996 et 1994. Toutefois, les fournisseurs autres que les banques gardent leur importance, avec 45 % du financement de toutes les entreprises, selon le segment de marché. En ce qui concerne le financement des PME de la région de l'Atlantique, ce pourcentage est beaucoup moins important, se situant à environ 34 % du total.

Cette concentration accrue n'est pas nécessairement mauvaise et les données montrent en général une augmentation graduelle des prêts aux PME, y compris celles de la région de l'Atlantique. Les PME peuvent en effet choisir dans une gamme variée de fournisseurs qui leur offrent des produits et

des services de plus en plus perfectionnés et personnalisés. Il existe plusieurs solutions de rechange aux banques à charte canadiennes, notamment les coopératives de crédit dont l'importance s'accroît rapidement depuis quelque temps : plus de 30 % entre 1996 et 1997.

ANNEXE

Tableau sommaire : Financement par emprunt total des entreprises au Canada
Millions de dollars canadiens

Taille totale du marché (fin d'exercice 1997)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	13 541	168 630	2 441	184 612
Banques étrangères	1 019	22 995	333	24 347
Assureurs-vie	24 199		192	24 391
Fiducies et prêts hypothécaires	3 944	783	360	5 087
Coopératives de crédit/caisses populaires	7 647	9 565		17 212
Sociétés de financement spécialisées	759	19 567	9 425	29 751
Sociétés d'État	-	9 719		9 719
Cartes de crédit	-	s.o.		
Total	51 109	231 259	12 751	295 119

Taille totale du marché (fin d'exercice 1996)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	12 034	146 754	1 794	160 582
Banques étrangères	1 190	18 138	449	19 777
Assureurs-vie	26 214		233	26 447
Fiducies et prêts hypothécaires	6 821	2 222	517	9 560
Coopératives de crédit/caisses populaires	7 464	10 785		18 249
Sociétés de financement spécialisées	791	16 837	10 272	27 900
Sociétés d'État		8 538		8 538
Cartes de crédit		s.o.		
Total	54 514	203 274	13 265	271 053

Source : Conference Board du Canada

Notes sur l'utilisation des données

- Toutes les données de 1996 et de 1997 s'appliquent à la fin d'exercice.
- Les données sur le financement par emprunt total des entreprises canadiennes proviennent de tableaux de Statistique Canada, à l'exception des données sur les sociétés d'État et les cartes de crédit.
- Les données de Statistique Canada utilisées pour le financement par emprunt total des entreprises canadiennes proviennent des sections sur les prêts de bilans détaillés dans le cas des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, des prêts commerciaux (prêts à des sociétés canadiennes) et des contrats de location.
- Les données sur le financement par emprunt des entreprises fournies par les sociétés d'État concernent les prêts commerciaux en cours détenus par la Banque de développement du Canada et la Société de crédit agricole, selon les rapports annuels.
- Les données sur les cartes de crédit VISA et MasterCard proviennent de l'Association des banquiers canadiens et comprennent des données pour tous les émetteurs de carte VISA et MasterCard, tandis que les données sur l'utilisation de la carte de crédit American Express proviennent des rapports annuels d'AMEX.
- À l'exception des données sur la région de l'Atlantique sur le financement par emprunt assuré par les sociétés d'État (qui étaient directement disponibles), le financement par emprunt des PME de la région a été évalué en appliquant des pourcentages appropriés aux chiffres du financement par emprunt total des entreprises.

Notes sur les types de financement

Le prêt commercial, ou prêt de société, est généralement la forme la plus courante de financement par emprunt des entreprises et comprend ce qui suit : i) les prêts à terme (prêts garantis par des immobilisations pour acheter des biens d'immobilisation ou des terrains et détenus pendant de longues périodes); ii) prêts d'exploitation ou marges de crédit (prêts garantis par les comptes débiteurs ou les stocks et qui servent à financer les activités quotidiennes et détenus pour de courtes périodes); iii) financement des ventes et contrats de vente conditionnels; et iv) lettres de crédit (prêts utilisés pour le financement du commerce international).

Les contrats de location se composent habituellement de deux types : i) contrat de location - exploitation et ii) location simple ou contrat de location - acquisition. Tous les autres contrats sont considérés comme des hybrides de ces deux principaux contrats. Les contrats - exploitation visent une courte période, souvent moins longue que la durée de la vie de l'actif acquis et servent typiquement aux produits de transport, aux ordinateurs et à d'autre matériel de bureau. La location simple ou contrat de location - acquisition est un instrument à long terme qui sert à acheter de plus gros équipements; la durée du contrat correspond généralement à la vie de l'actif acheté.

Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation sont des types de prêt utilisés pour financer l'achat de terrains ou d'édifices à des fins commerciales. Contrairement aux prêts à long terme, qui tiennent compte de la gestion et des liquidités, un prêt hypothécaire autre qu'à l'habitation ne tient compte que de la valeur fondamentale de l'actif acheté.

Méthodologie utilisée pour évaluer le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique

Banques canadiennes : Les données de Statistique Canada sur les banques à charte sont des données générales sans répartition des institutions financières canadiennes et étrangères. La proportion du financement par emprunt total assurée par des banques étrangères a été déterminée à l'aide des données du Bureau du surintendant des institutions financières qui ont servi à calculer les parts relatives des banques étrangères et des banques canadiennes dans chaque catégorie de prêt. Ces pourcentages ont ensuite été appliqués aux chiffres totaux de Statistique Canada pour les banques à charte afin de calculer la ventilation des prêts consentis par les banques canadiennes et les banques étrangères sous forme de prêts commerciaux, de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location.

La proportion du financement par emprunt des PME, assuré par les banques à charte canadiennes a été calculée à l'aide des données de la Banque du Canada sur les prêts, en fonction de leur valeur. Aux fins de la présente étude, les prêts commerciaux consentis aux PME par les banques à charte sont les prêts inférieurs à un million de dollars. La valeur totale de ces prêts, en pourcentage de la valeur totale des prêts en cours, a été fixée à 34,5 % à la fin de l'exercice de 1997.

Comme il n'y a pas de données sur la valeur des contrats de location ou des prêts hypothécaires

autres qu'à l'habitation consentis aux PME, on a présumé que les banques canadiennes adoptent le même modèle ou la même répartition en pourcentage pour ces types de financement par emprunt que les prêts commerciaux. On s'est donc servi du pourcentage des prêts commerciaux de 34,5 % pour déterminer la valeur des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et des contrats de location. Le pourcentage du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique a été établi à l'aide des chiffres de l'Association des banquiers canadiens sur les prêts commerciaux par province; le pourcentage obtenu s'élève à 7,2 % des prêts commerciaux en cours dans la région. Comme il n'existe aucune donnée sur la répartition provinciale des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ou des contrats de location détenus par des banques canadiennes, le pourcentage de prêts commerciaux (7,2 %) a servi à déterminer le montant des prêts aux PME de la région de l'Atlantique pour ces deux catégories.

Les estimations pour 1996 ont été fondées sur la même méthodologie et les pourcentages respectifs du financement par emprunt total des PME du Canada et de la région de l'Atlantique se sont élevés respectivement à 35 % et à 7,3 %.

Banques étrangères : Il n'existe actuellement aucune donnée véritable sur les prêts aux PME par ce secteur. Par conséquent, les auteurs de l'étude ont évalué le montant du financement consenti aux PME par les banques étrangères en 1996 et en 1997 d'après les prêts aux entreprises de la Banque Hongkong du Canada.

Les données fournies par le Bureau du surintendant des institutions financières sur les actifs détenus par la Banque Hongkong du Canada indiquent qu'environ 16,1 % des prêts commerciaux faits par cette banque étaient évalués à moins de un million de dollars à la fin de l'exercice 1997. La Banque Hongkong du Canada possède presque un quart de tous les actifs des banques étrangères et l'on considère qu'il s'agit d'un exemple pertinent du secteur dans son ensemble. On s'est donc servi du pourcentage de 16 % pour déterminer le volume de prêts commerciaux consentis à des petites entreprises par le secteur bancaire étranger. Ce pourcentage a ensuite été utilisé pour déterminer le volume de prêts consentis aux PME sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location.

Le volume de prêts aux PME de la région de l'Atlantique a été établi d'après les données provinciales, fournies par l'Association des banquiers canadiens, sur les prêts commerciaux de moins

de un million de dollars détenus par la Banque Hongkong du Canada. Selon les données, environ 2,4 % de la valeur des prêts est constituée de prêts inférieurs à un million de dollars. Cette proportion a ensuite été attribuée à la région. Elle a servi à déterminer la proportion des prêts accordés aux PME de la région de l'Atlantique sous forme de contrats de location et de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation.

Coopératives de crédit : Comme il n'existe pas de données sur les prêts accordés aux PME par ce secteur, le pourcentage des prêts qui ont été faits aux PME a été fondé sur des discussions avec des représentants du secteur. En général, en ce qui concerne les coopératives de crédit, le pourcentage déclaré de financement par emprunt des PME par rapport au financement par emprunt total a atteint en moyenne 90 %. Dans ce cas, les prêts aux PME désignent les prêts en cours dont la valeur est inférieure à un million de dollars. Ce pourcentage a été appliqué à toutes les catégories de prêts afin de calculer les pourcentages pour les deux exercices de 1996 et de 1997. Le volume de financement consenti aux PME de la région de l'Atlantique en 1996 et en 1997 a été déterminé à l'aide des données de Statistique Canada sur les portefeuilles de prêt des coopératives de crédit par province.

Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires : La portion du financement par emprunt total des PME est évaluée à l'aide des données réelles sur les prêts, fournies confidentiellement par la plus importante société de ce secteur, Canada Trust, et par l'utilisation d'un pourcentage de 50 % pour les autres firmes.

Par cette méthodologie, les auteurs de l'étude ont calculé une moyenne pondérée de la portion du financement des PME pour Canada Trust (qui représente presque un tiers de tout le financement par emprunt des entreprises) et de la portion visant le reste des sociétés pour établir les pourcentages dans chaque catégorie.

D'après ces calculs, on estime qu'en 1997, 63,2 % des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, 55,6 % des prêts commerciaux et 32 % des créances au titre de baux financiers détenus par des sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires ont été accordés à des PME. On s'est servi de la même méthode pour calculer les estimations pour 1996. Les pourcentages respectifs calculés pour 1996 étaient de 67 % pour les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, de 34 % pour les prêts commerciaux et de 32 % pour les créances au titre de baux financiers.

Le pourcentage des prêts consentis aux PME de la région de l'Atlantique a été fondé sur les données fournies confidentiellement par Canada Trust, qui indiquent que 2,7 % de la valeur totale des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont été consentis dans la région de l'Atlantique et que 4,2 % des prêts commerciaux totaux en cours avaient été consentis dans la région à la fin de l'exercice 1997. Il n'existe aucune donnée sur les créances au titre de baux financiers par province, mais les auteurs de l'étude présument que les locations, dans ce secteur, suivent le même modèle que celui des prêts commerciaux. On a donc appliqué le pourcentage de 4,2 % à la valeur totale des contrats de location conclus avec des PME pour les deux années afin de déterminer la part de la région de l'Atlantique. Comme il n'existe pas de données semblables pour l'année précédente, on s'est servi des pourcentages de 1997 pour évaluer le volume de financement dans la région de l'Atlantique en 1996.

Assureurs-vie : Comme il n'existe aucune donnée à jour sur le volume de financement par emprunt des PME par le secteur de l'assurance-vie, les auteurs de l'étude utilisent le pourcentage 10,7 % qui a servi dans l'étude de 1995 sur les sources de rechange du financement par emprunt et l'étude de 1997 intitulée *What's new in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises*[9] Ce chiffre provient des données fournies par le Bureau du surintendant des institutions financières en 1994 sur le pourcentage des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis par des sociétés d'assurance-vie et évalués à moins de un million de dollars. Ces données ne sont plus diffusées publiquement.

Comme on n'a jamais eu de données sur les contrats de location avec les PME, on présume, aux fins de la présente étude, que les PME représentent également 10,7 % de la valeur totale des contrats de location détenus par les sociétés d'assurance-vie.

Le volume du financement par emprunt pour la région de l'Atlantique a été calculé d'après les données de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes sur les portefeuilles totaux des sociétés d'assurance-vie de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation par province. D'après ces données, on a établi que 4,4 % de tous les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation

---

[9] Se reporter à *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises* de Catherine Moser et Pierre Vanasse, Ottawa : Conference Board du Canada, octobre 1997.

avaient été accordés dans la région de l'Atlantique. Des pourcentages de 10,7 % et de 4,4 % ont ensuite été utilisés pour déterminer la valeur totale du financement par emprunt des PME dans la région en 1996.

Sociétés financières spécialisées : La portion du financement par emprunt des PME a été établie par le biais d'entrevues avec plusieurs participants de ce secteur et avec l'Association canadienne de financement et de location. Les interviewers ont demandé aux participants de fournir de l'information sur leurs activités de financement des PME, ces dernières étant définies comme des entreprises dont la valeur des prêts est inférieure à un million de dollars. D'après les réponses données, on a utilisé le pourcentage de 55 % pour déterminer la portion du financement par emprunt applicable aux PME.
La part en pourcentage du financement par emprunt total des entreprises de la région de l'Atlantique (4 %) a été déterminée d'après les entrevues avec les participants du secteur et des données fournies confidentiellement par GE Capital. Ces pourcentages ont ensuite servi à évaluer les chiffres respectifs pour les PME en 1996.

Sociétés d'État : Les données sur les prêts en cours pour le pays dans son ensemble et la région de l'Atlantique ont été fournies par la BDC et la SCA dans leurs rapports annuels de 1996 et de 1997. D'après des entrevues avec des représentants de la BDC, environ 80 % de la valeur totale du portefeuille de prêts de la BDC en 1997 se composaient de prêts de moins de un million de dollars. Ce pourcentage a ensuite servi à calculer la valeur totale des prêts en cours consentis à des PME à la fin de l'exercice de 1997. En 1996, des données fournies par la BDC ont indiqué qu'environ 78 % de la valeur totale des prêts en cours étaient constitués de prêts inférieurs à un million de dollars.
Le pourcentage des prêts consentis à des PME par la SCA (prêts de moins de un million de dollars) est presque de 100 %, de sorte que les chiffres fournis dans les rapports de 1996 et de 1997 ont été directement utilisés.

Cartes de crédit : Les estimations de l'utilisation des cartes de crédit par les PME en 1996 et en 1997 ont été établies d'après des données fournies par les sociétés des cartes de crédit sur le nombre de cartes de crédit en circulation et sur les achats moyens par carte. Ces données ont été

ajoutées aux données fournies par Statistique Canada sur le nombre d'entreprises qui comptent moins de 200 employés et les données fournies par l'étude réalisée en 1997 par Thompson, Lightstone & Company sur l'utilisation de cartes de crédit par les PME[10].

Selon cette étude, environ 54 % des PME canadiennes utilisent soit des cartes de crédit d'affaires soit des cartes de crédit personnelles pour financer leurs activités. En ce qui concerne la région de l'Atlantique, l'étude indique que 50 % de toutes les PME de la région utilisent des cartes de crédit pour financer leurs activités.

L'étude réalisée en 1996 par Thompson, Lightstone & Company a montré que 44 % des PME canadiennes et que 53 % de toutes les PME de la région de l'Atlantique ont utilisé des cartes de crédit pour obtenir du financement en 1996[11]. D'après ces chiffres et les données fournies par Statistique Canada sur les soldes impayés des cartes de crédit émises par les principales banques de la province, on a calculé l'utilisation des cartes de crédit par les PME de la région de l'Atlantique.

---

[10] Thompson Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: An Ongoing Perspective of their Needs, Expectations and Satisfaction with Financial Institutions*, (Toronto : Association des banquiers canadiens, 1997).

[11] Thompson Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing*, Toronto, 24 avril 1996.